Deutscher Bundestag
9. Wahlperiode

Drucksache 9/1892
02. 08. 82

Sachgebiet 703

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Viertes Hauptgutachten der Monopolkommission 1980/1981

Vorwort

Nach Abschluß des vierten Berichtszeitraums der Monopolkommission haben sich keine Veränderungen in der Zusammensetzung der Kommission ergeben. Die Kommissionsmitglieder Kantzenbach und Murawski, deren Amtsperiode am 30. Juni 1982 abgelaufen war, wurden vom Bundespräsidenten für eine weitere Amtsperiode bis zum 30. Juni 1986 berufen.

Die Monopolkommission war bei der Vorbereitung dieses vierten Zweijahresgutachtens auf Mitarbeit und Rat angewiesen. Der von ihr erbetenen Mitwirkung ist überwiegend bereitwillig entsprochen worden. Die Monopolkommission dankt den im Gutachten genannten Sachverständigen, Behörden, Unternehmen und Verbänden für ihre Hilfe.

Der Präsident des Bundeskartellamtes, Herr Kartte, und der Vizepräsident, Herr Niederleithinger, sowie die zuständigen Beamten, insbesondere die Vorsitzenden der schwerpunktmäßig für die Fusionskontrolle zuständigen Beschlußabteilungen, die Herren Held, Markert und Klaue, haben der Monopolkommission in mehreren Sitzungen und zahlreichen Einzelgesprächen Gelegenheit gegeben, sich ein Urteil über die von ihr zu begutachtenden Fragen des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen zu bilden.

Die Verantwortung für die Vorschläge der Monopolkommission trägt selbstverständlich sie allein.

Das Statistische Bundesamt hat durch Sonderaufbereitungen der amtlichen Statistik in erheblichem Umfang Vorarbeiten zu den Gutachtenabschnitten geleistet, die Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration beschreiben. Der Präsi-

Zugeleitet mit Schreiben des Bundeskanzlers — 14 (42) — 610 10 — Mo 2/82 — gemäß § 24b Abs. 5 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

dent des Statistischen Bundesamtes, Herr Kroppenstedt, und der Abteilungspräsident, Herr Sobotschinski (bzw. in der Schlußphase Frau Jäger), sowie die zuständigen Beamten, die Herren Spies, Glaab, Laux und Taubert, haben die Arbeit der Monopolkommission unterstützt und wertvolle Hinweise zur Konzentrationsmessung und -darstellung gegeben.

Als wissenschaftliche Mitarbeiter der Monopolkommission waren während der Vorbereitung dieses Gutachtens tätig Herr Greiffenberg als Generalsekretär sowie Frau Schmidt, Frau von Wallenberg und die Herren Autenrieth, Neu und Otremba. Die Monopolkommission dankt ihren Mitarbeitern für die kollegiale und verantwortungsvolle Zusammenarbeit, die vor allem in den letzten Monaten über die Erfüllung ihrer Dienstpflichten weit hinausgegangen ist.

Das Bundesverwaltungsamt hat die Arbeit der Monopolkommission sachlich und personell unterstützt. Der Dank der Kommission gilt darüber hinaus den Mitarbeitern in der Geschäftsstelle Frau Linden, Frau Möller, Frau Schmitz, Frau Wientgen und Herrn Abram, auf deren Hilfe und Nachsicht sie stets rechnen konnte.

Köln, den 30. Juni 1982

E. Kantzenbach **D. Fertsch-Röver** **A.-R. Iber-Schade** **U. Immenga** **J. Murawski**

Inhaltsverzeichnis

Seite

KAPITEL II:

KAPITEL III:

Anhang

Einführung

A. Der Auftrag und seine Durchführung

1. Der Auftrag der Monopolkommission

1. Die Monopolkommission soll gemäß § 24 b Abs. 3 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) „in ihren Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24 a würdigen. Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.“ [1])

2. In diesem Gutachten schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen aus den ersten drei Hauptgutachten [2]) fort:

— Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des produzierenden Gewerbes,

— Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration),

— Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft,

— Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle.

In diesem Gutachten neu begonnen wird die — auch für die Zukunft fortschreibungsfähige — Untersuchung

— Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes.

Daneben behandelt die Kommission die Themen

— Ursachen der Konzentration,

— Gewerkschaften und Konzentration,

— Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie.

[1]) Ein Auszug aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980 — BGBl. I, S. 1761) ist im Anhang dieses Gutachtens abgedruckt.

[2]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978 und Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980.

3. Mit *Kapitel I* beginnt die Monopolkommission mit einer neuen Form der Berichterstattung über die horizontale Konzentration. Die Analyse der Angebotskonzentration basiert auf den amtlichen Daten der Produktionsstatistik, die eine Abgrenzung der Produkte nach Warenklassen vornimmt. Damit kann der sachlich relevante Markt genauer erfaßt werden als über die Wirtschaftszweige. Zum Berichtskreis gehören alle Anbieter der Erzeugnisse, die in einer Warenklasse zusammengefaßt werden. Dieses Kapitel soll in den folgenden Hauptgutachten fortgeschrieben werden.

4. In *Kapitel II* werden die Konzentrationsuntersuchungen der vorangegangenen Hauptgutachten fortgeschrieben. Die Analyse der Unternehmenskonzentration basiert auf den amtlichen Daten der Statistik im Produzierenden Gewerbe. Da die Abgrenzung der Wirtschaftszweige in erster Linie nach der Art der eingesetzten Produktionsverfahren erfolgt, erlaubt es die Konzentrationsstatistik, diejenigen Wirtschaftszweige zusammenzufassen, deren Produktion auf der gleichen technologischen Basis liegt. Zur Messung der vertikalen Konzentration liegen erstmals Werte für eine Wertschöpfungsgröße (Census Value Added) vor. Als weitere zusätzliche Merkmale für die Unternehmen stehen die Investitionen und die Zahl der Betriebe zur Verfügung. Erstmals werden auch Daten zur Betriebskonzentration ausgewiesen.

Eine Messung der konglomeraten Unternehmenskonzentration ist nach wie vor nicht möglich, da fachliche Unternehmensteile in der amtlichen Statistik noch nicht verfügbar waren.

5. In *Kapitel III* führt die Monopolkommission ihre Analyse der größten Unternehmen in einer gegenüber den vorangegangenen Hauptgutachten erweiterten Form fort. Dargestellt werden die jeweils größten Unternehmen in Industrie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Dienstleistungs- und Verkehrsgewerbe nach dem für sie üblichen Merkmal des Geschäftsvolumens (Umsatz, Bilanzsumme, Prämieneinnahmen). Außerdem werden die hundert größten Unternehmen aus allen Bereichen entsprechend der Höhe ihrer Wertschöpfung ausgewiesen. Eine vergleichende Analyse erfolgt mit Daten der beiden Jahre 1978 und 1980 mit Schwerpunkt auf den nach Wertschöpfung „100 Größten“. Dabei wird die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser Unternehmen sowohl nach Wertschöpfung wie auch nach Anzahl der Beschäftigten, Sachanlagevermögen und Cash-flow ermittelt. Weitere Kennziffern sind der Anteilsbesitz an diesen Unternehmen, die zwischen ihnen bestehenden personellen Verflechtungen und ihre Beteiligung an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen.

6. Mit *Kapitel IV* schreibt die Monopolkommission ihre Untersuchungen zur Pressekonzentration aus dem Zweiten und Dritten Hauptgutachten fort. Grundlage ist ein Gutachtenersuchen der Bundesregierung nach § 24b Abs. 5 Satz 5 GWB, das durch den Bundesminister für Wirtschaft mit Schreiben vom 21. Januar 1977 übermittelt wurde. Der Auftrag bezog sich auf die Untersuchung von „Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Presse unter besonderer Berücksichtigung der Beteiligungsverhältnisse bei Presseunternehmen" und sollte in den jeweiligen Hauptgutachten fortgeschrieben werden. Infolge einer unzureichenden Beteiligung der befragten Presseverlage hatte der Gutachtenauftrag seinerzeit nicht vollständig erfüllt werden können. Der fortschreibungsfähige Teil beschreibt Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage in der Presse.

7. In *Kapitel V* würdigt die Monopolkommission entsprechend ihrem gesetzlichen Auftrag (§ 24b Abs. 3 Satz 1 GWB) die Anwendung der §§ 22 bis 24a GWB. Sie beschränkt sich dabei darauf, kritische Entwicklungen in der Praxis des Bundeskartellamtes und der Gerichte systematisch im Überblick aufzuzeigen. Eine umfassende Darstellung der Entscheidungspraxis ist nach Ansicht der Kommission nicht erforderlich, weil in den allgemein zugänglichen Quellen eine detaillierte Information über die wesentlichsten Fälle vorliegt.

8. Die Monopolkommission ist von verschiedenen Seiten zuletzt vom Bundesrat dazu aufgefordert worden, neben den Untersuchungen über den Stand und die Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft auch auf die Konzentrationsursachen näher einzugehen. In *Kapitel VI* beginnt sie deshalb mit der Analyse der Konzentrationswirkung der Steuern und der Subventionen mit der Ursachenforschung. Diesen Untersuchungen ist ein Untersuchungsprogramm vorangestellt und eine empirische Studie über die Komponenten der Konzentrationsveränderung (wie z. B. Fusionen) in einzelnen Branchen zusammengefaßt wiedergegeben.

9. Den Gewerkschaften wird häufig unterstellt, daß sie zum Beispiel über die Mitbestimmung in den Aufsichtsräten von Unternehmen oder über den Besitz eigener Unternehmen zur Konzentration in der Wirtschaft beitrügen. Die Monopolkommission untersucht in *Kapitel VII*, ob und ggf. in welchem Umfang die DGB-Gewerkschaften auf die Unternehmenskonzentration eingewirkt haben.

10. In *Kapitel VIII* dieses Gutachtens untersucht die Monopolkommission die vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie. Sie hatte bereits im vorigen Hauptgutachten angekündigt, daß sie sich mit den wettbewerbstheoretischen und -rechtlichen Aspekten der vertikalen Unternehmenskonzentration auseinandersetzen würde und daß sie beabsichtigt, das Ausmaß der vertikalen Integration in einzelnen Wirtschaftsbereichen mit Hilfe von Fallstudien empirisch zu untersuchen. Mit der Analyse der Integrationsbeziehungen innerhalb der Mineralöl- und Chemischen Industrie wird ein erster Schritt zur Offenlegung der vertikalen Strukturen in der Wirtschaft vollzogen.

11. Die Monopolkommission hat im November 1981 aus Anlaß des Urteils des Bundesverfassungsgerichts vom 16. Juni 1981 (sog. Drittes Fernsehurteil) ein Gutachten über „Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen" (Sondergutachten 11) erstellt. Wegen seiner grundsätzlichen Bedeutung wird dieses Gutachten im Anhang erneut abgedruckt.

2. Die Durchführung des Auftrages

12. Die Monopolkommission hat bisher zur Vorbereitung ihrer Stellungnahmen Gutachten an zahlreiche Wissenschaftler vergeben. Den beauftragten Gutachtern wird regelmäßig nach Auswertung ihrer Ergebnisse durch die Monopolkommission eine selbständige Veröffentlichung freigestellt. Die bisher veröffentlichten Gutachten sind im Anhang aufgeführt.

13. Das Statistische Bundesamt hat der Monopolkommission in mehreren konzentrationsstatitischen Sonderauswertungen Daten zur Verfügung gestellt. Eine Aufbereitung enthält Daten für die Warenklassen der Produktion. Diese wurden in verkürzter Form dargestellt und ausgewertet.

Das übrige statistische Material bezieht sich auf die Unternehmen der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes sowie des Baugewerbes. Die Daten wurden von der Monopolkommission nach verschiedenen für die Konzentrationsmessung wesentlichen Aspekten ausgewertet.

14. Die Statistiken der größten Unternehmen beruhen primär auf der Auswertung von Geschäftsberichten und anderen allgemein zugänglichen Quellen. Die Erweiterung des Untersuchungsprogramms zur Erhebung der „100 Größten" nach Wertschöpfung machte darüber hinaus eine im Vergleich zu den vorangegangenen Berichtsjahren weitergehende Befragung der Unternehmen erforderlich. Im Zusammenhang mit der gruppenspezifischen Analyse der personellen Verflechtungen zwischen den Unternehmen hat die Monopolkommission vom Deutschen Gewerkschaftsbund eine Aufstellung über die Gewerkschaftsvertreter in den Aufsichtsräten der „100 Größten" für 1978 und 1980 erhalten.

15. Das Statistische Bundesamt nahm auf Ersuchen der Monopolkommission eine Sonderauswertung der Daten der Pressestatistik vor. Für die Berichterstattung zur Pressekonzentration wurden nach den Merkmalen „Umsatz" und „Auflage" Konzentrationsraten zur Beschreibung von Stand und Entwicklung der größten Verlage bzw. der größten Presseobjekte errechnet.

16. Die Kommission hat sich bisher anhand der Verfahrensakten des Bundeskartellamtes über dessen Verwaltungspraxis im Berichtszeitraum infor-

miert. Darüber hinaus hat sie sich in zahlreichen Einzelgesprächen im Bundeskartellamt über praktische Schwierigkeiten bei der Handhabung der Fusionsvorschriften unterrichtet. Zusätzlich hat die Kommission sich im Berichtzeitraum in einem Informationsgespräch beim Kartellsenat des Kammergerichts über die bestehenden Probleme bei der Anwendung der §§ 22 bis 24 a GWB aus der Sicht des Beschwerdegerichts informiert.

17. Fragen der Mißbrauchsaufsicht und Fusionskontrolle wurden auch bei einem Gespräch mit Vertretern der Commission de la Concurrence und des französischen Wirtschaftsministeriums in Paris am 29. September 1981 diskutiert. Im Mittelpunkt stand ein Vergleich des Wettbewerbsrechts beider Länder sowie die Einbindung der Wettbewerbspolitik in die allgemeine Wirtschaftspolitik.

18. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung führte im Auftrag der Monopolkommission eine empirische Untersuchung über die Komponenten der Konzentrationsveränderung in ausgewählten Branchen durch. Das Gutachten „Analyse der Konzentrationsentwicklung" wurde von Anke Meyer und Dr. Jürgen Müller unter Mitarbeit von Christa Revermann und Bernhard Schrader erstellt. Daneben äußerte sich Prof. Dr. Dieter Pohmer unter Mitarbeit von Peter Saile in einem Gutachten zu den „Wirkungen des Steuerrechts auf die Unternehmenskonzentration". Die Untersuchungen der Monopolkommission über die Konzentrationswirkung von Subventionen wurde von den folgenden Stellen durch Datenlieferungen ermöglicht:

- Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (Sonderauswertung der F + E-Statistik)
- Bundesministerium für Forschung und Technologie
- Bundesministerium für Wirtschaft
- Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft
- Kreditanstalt für Wiederaufbau
- Lastenausgleichsbank

Außerdem wurden publizierte Fachserien des Statistischen Bundesamtes herangezogen.

19. Zum Thema „Gewerkschaften und Konzentration" fand am 28. Mai 1982 in Köln eine Anhörung von Vertretern der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft (BGAG) und Vertretern des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB) statt.

Teilnehmer der Anhörung waren

- Herr Walter Hesselbach (BGAG)
- Herr Dr. Rolf-J. Freyberg (BGAG)
- Herr Heinz Oskar Vetter (DGB)
- Herr Wilhelm Kaltenborn (DGB)
- Herr Nikolaus Hüwe (DGB)
- Herr Dr. Heinz Gester (DGB)

Zur Vorbereitung der Anhörung versandte die Monopolkommission einen Fragebogen, zu dem von Herrn Hesselbach eine schriftliche Stellungnahme vorgelegt wurde.

20. Als Grundlage zur Beurteilung der vertikalen Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie hat die Monopolkommission beim Internationalen Institut für Management und Verwaltung (Berlin) ein Gutachten in Auftrag gegeben. Das von Dr. Manfred J. Dirrheimer unter Mitarbeit von Karin Wagner und Thomas Hübner erstellte Gutachten ist bereits veröffentlicht worden.

B. Laufende Projekte

21. Die Monopolkommission hat zu zwei Untersuchungsgebieten, über die sie im Zweiten Hauptgutachten bereits kurz berichtet hatte, weitere Gutachten vergeben, deren Ergebnisse ggf. in einem späteren Hauptgutachten behandelt werden. Es handelt sich dabei um die Problembereiche

- Konzentration und Wirksamkeit der konjunkturpolitischen Instrumente,
- Patente und Konzentration.

Daneben setzt sie die Untersuchung der vertikalen und konglomeraten Unternehmenskonzentration fort.

1. Konzentration und Wirksamkeit der stabilitätspolitischen Instrumente

22. Die Monopolkommission hat sich bereits in ihrem Zweiten Hauptgutachten damit beschäftigt, den Einfluß der Konzentration auf den Konjunkturverlauf zu untersuchen, ohne jedoch zu einer abschließenden Würdigung über eventuell bestehende Zusammenhänge zu gelangen [1]). Wegen der überragenden Stellung, die die Konjunkturpolitik in der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik einnimmt, ist es nach Auffassung der Monopolkommission weiterhin von großem Interesse, mögliche Zusammenhänge zwischen Unternehmenskonzentration und konjunktureller Entwicklung zu untersuchen. Die Monopolkommission hat deshalb beschlossen, dieses Thema weiterzuverfolgen.

23. Zur Vorbereitung des Projekts hat die Monopolkommission folgendes Gutachten als Pilotstudie in Auftrag gegeben:

- Internationales Institut für Management und Verwaltung, Berlin, Marktstruktur und Preisverhalten im Konjunkturverlauf (Pilotstudie).

24. Ferner hat sie am 20. November 1981 ein Colloquium veranstaltet, zu dem sie Wissenschaftler, die

[1]) Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Kapitel V und Anhang C.

sich mit diesen Fragen beschäftigt haben, eingeladen hat. Teilnehmer des Colloquiums waren:

— Prof. Dr. Rolf Krengel, DIW Berlin
— Dr. Jürgen Müller, DIW Berlin
— Dr. Rainer Pischner, DIW Berlin
— Dr. Eirik Svindland, DIW Berlin
— Prof. Dr. Bernhard Gahlen, IIMV, Berlin/Univ. Augsburg
— Dr. Andrew Buck, IIMV, Berlin
— Dr. Manfred Dirrheimer, IIMV, Berlin
— Dr. Fritz Rahmeyer, Univ. Augsburg
— Henning Klodt, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
— Dr. Reinhard Jordan, WSI, Düsseldorf
— Dr. Thomas Vajna, Institut der Deutschen Wirtschaft
— Dr. Luitpold Uhlmann, Ifo-Institut, München
— Prof. Dr. C. C. v. Weizsäcker, Univ. Bonn
— Dr. Thomas von Ungern-Sternberg, Univ. Bonn
— Prof. Dr. Manfred Neumann, Univ. Erlangen-Nürnberg
— Dr. Ingo Böbel, Univ. Erlangen-Nürnberg
— Prof. Dr. Udo Müller, Techn. Univ. Hannover
— Dr. Peter Stahlecker, Techn. Univ. Hannover
— Dr. Hermann H. Kallfaß, Univ. Hamburg
— Prof. Dr. Herbert Schui, Hochschule f. Wirtschaft und Politik, Hamburg
— Dr. Peter Saß, Hochschule f. Wirtschaft und Politik, Hamburg
— Dr. Werner Fassing, Univ. Frankfurt

25. Auf dem Colloquium sind besonders die Forschungsansätze, die zur Beantwortung der Fragestellung herangezogen werden können, diskutiert worden. Entsprechend den aus der Pilotstudie und dem Colloquium gezogenen Erkenntnissen hat die Monopolkommission an das Internationale Institut für Management und Verwaltung ein Gutachten mit gleichlautendem Titel wie die Pilotstudie in Auftrag gegeben. Dieser Auftrag gilt vorläufig bis zum 31. Dezember 1982. Nach Vorlage eines Zwischenberichts über den ersten Untersuchungsabschnitt wird die Monopolkommission über die weitere Bearbeitung entscheiden.

2. Patente und Konzentration

26. Im Berichtszeitraum 1980/81 hat die Monopolkommission zu diesem Thema zwei Gutachten vergeben, die den Untersuchungsgegenstand von zwei Blickwinkeln aus betrachten.

27. Zu den wettbewerblichen Wirkungen des Patentwesens haben Prof. Dr. W. Zohlnhöfer und Dr. G. Dahmann eine Pilotstudie erstellt, mit dem Titel „Der unternehmensstrategische Einsatz von Patenten, Gebrauchsmustern und von Patent-, Gebrauchsmuster- und Know-how-Lizenzen in der elektrotechnischen Industrie". Sie zielt darauf ab, am Beispiel der Elektroindustrie diejenigen Faktoren und Wirkungszusammenhänge zu identifizieren, die (vermutlich) dafür maßgebend sind, ob überhaupt, in welchem Umfang und auf welche Art und Weise Patente und andere gewerbliche Schutzrechte als Aktionsparameter unternehmerischen Handelns zur Beeinflussung des Marktgeschehens im Interesse einer Realisierung von Unternehmenszielen (des Patentinhabers) eingesetzt werden.

28. Um einen Vergleich mit den USA zu haben, wurde von Prof. Dr. F.-K. Beier und R. Pietzke eine Untersuchung über „Patentschutz, Wettbewerbsbeschränkungen und Konzentration im Recht der Vereinigten Staaten von Amerika" durchgeführt. Die Arbeit befaßt sich mit der kartellrechtlichen Beurteilung des Erwerbs und des Einsatzes von Patenten zur Erlangung und Verstärkung einer Monopolstellung sowie der Zusammenarbeit von Patentinhabern durch Patentgemeinschaften und Lizenzaustausch. Insbesondere wird die Rechtsfolge der Zwangslizensierung von Patenten und ihre Wirksamkeit behandelt. Die Untersuchung verzichtet auf eine eigene wettbewerbspolitische und vergleichende Wertung der gefundenen Ergebnisse.

29. Für eine abschließende Beurteilung der Konzentrationswirkung von Patenten und Lizenzen reicht nach Auffassung der Monopolkommission das vorliegende Material nicht aus. Aussagekräftige Ergebnisse, aus denen sich wettbewerbspolitische Vorschläge ableiten lassen, könnten nur aus einer umfassenden, empirischen Untersuchung erwartet werden. Die Monopolkommission wird die wissenschaftliche Diskussion zu diesem Thema weiter verfolgen.

3. Vertikale und konglomerate Unternehmenskonzentration

30. Die Monopolkommission beabsichtigt, in einer Untersuchung besonders solchen Zusammenschlüssen stärkere Beachtung zu schenken, deren wettbewerbspolitische Problematik nicht in einer Addition von Marktanteilen sichtbar wird. Dabei handelt es sich um Fälle der vertikalen und konglomeraten Unternehmensintegration, bei denen die Marktbeherrschungskriterien des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB (Finanzkraft, Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, Verflechtungen, Marktzutrittsschranken) vorrangige Bedeutung haben.

31. Nach Auffassung der Monopolkommission wird das externe vertikale oder konglomerate Unternehmenswachstum sehr stark vom unternehmerischen Diversifikationsmotiv geleitet. Ziel der Untersuchung ist es, die wettbewerbspolitische Problematik dieser diversifizierenden Zusammenschlüsse aufzuzeigen und Schlußfolgerungen für die Anwendung des geltenden Rechts gegen Wettbewerbsbeschränkungen zu ziehen. Dabei können die Erfah-

rungen des amerikanischen Antitrustrechts sowie die wettbewerbspolitischen Leitlinien der Antitrustbehörden bei der Behandlung derartiger Zusammenschlüsse nützliche Hinweise für die deutsche Kartellrechtspraxis liefern.

32. Zur Vorbereitung des Projekts hat die Monopolkommission mehrere wissenschaftliche Gutachten eingeholt:

- Prof. Dr. H. Albach, Finanzkraft als Merkmal der Marktbeherrschung in Fusionsfällen
- Prof. Dr. O. Sandrock, Die Anwendung des US-amerikanischen Antitrustrechts auf die vertikale Konzentration
- Prof. Dr. W. Möschel, Konglomerate Zusammenschlüsse im US-amerikanischen Antitrustrecht.

Die Monopolkommission wird die in diesen Untersuchungen vorgetragenen Ergebnisse bei ihrer Meinungsbildung berücksichtigen.

C. Zusammenfassung der Ergebnisse

1. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes

33. Die Monopolkommission beginnt in dem vorliegenden Vierten Hauptgutachten mit einer *neuen Form der Berichterstattung über die Konzentration im Produzierenden Gewerbe.* Da Konzentrationstabellen für fachliche Unternehmensteile vom Statistischen Bundesamt nicht zur Verfügung gestellt werden konnten, hat sich die Monopolkommission entschlossen, eine Konzentrationsstatistik nach Warenklassen (Produktionsstatistik) zur Grundlage ihrer Analysen der *horizontalen Angebotskonzentration* zu machen (Kapitel I). Es werden für die drei, sechs und zehn größten Anbieter von Erzeugnissen einer Warenklasse ihr Anteil am Wert der Absatzproduktion angegeben. Da die Anbieter nur mit ihrem tatsächlichen Anteil an der Produktion erfaßt werden, werden Verzerrungen vermieden, wie sie in der Industriestatistik bei Zuordnung der Unternehmen nach dem Schwerpunktprinzip entstehen. Die Messung der horizontalen Konzentration wird darüber hinaus durch die größere Disaggregation und damit eine bessere Annäherung an den relevanten Markt verfeinert. (Tz. 173, 180, 181)

34. Die Statistik der *Unternehmenskonzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen* (Industriestatistik) ist demgegenüber eine Fortführung der früheren Hauptgutachten (Kapitel II). Die Wirtschaftszweige werden vorwiegend nach der technischen Verwandtschaft der Produktionsprozesse abgegrenzt. Innerhalb des Wirtschaftszweiges stehen die Unternehmen infolge einer gewissen Produktionsflexibilität, die ihnen erlaubt, in andere Märkte derselben Branche zu diversifizieren, in potentiellem Wettbewerb, auch wenn sie nicht die gleichen Waren anbieten. Für die Analyse dieser, den Einzelmarkt übergreifenden Wettbewerbsbeziehungen bietet die Konzentrationsstatistik der relativ weiten zweistelligen Wirtschaftszweige eine brauchbare Grundlage. (Tz. 174 bis 178)

35. Die Monopolkommission setzt ihre bisherige Berichterstattung über die *aggregierte Konzentration* in erweiterter Form fort (Kapitel III). An die Stelle des Umsatzes tritt die Wertschöpfung als durchgängiges Ordnungskriterium. Die aggregierte Konzentration ist vor allem geeignet, Anhaltspunkte über die gesellschaftspolitische Dimension der Unternehmenskonzentration zu geben. (Tz. 179)

36. In *Kapitel I* wird zunächst Stand und Entwicklung der *Angebotskonzentration* untersucht. Die Konzentrationstabellen der Produktion liegen für vierstellige Warenklassen vor. Um den Umfang der Darstellung zu begrenzen, beschränkt die Monopolkommission ihre Aussagen auf quantitativ wichtige Produktionsbereiche. Von den 798 Warenklassen, für die Angaben zum Produktionswert vorlagen, wurden die nach dem Produktionswert größten Warenklassen ausgewählt, so daß 90% der gesamten numerisch ausgewiesenen Produktion erfaßt wurden. Damit werden 298 Warenklassen untersucht. Neben den Werten für die Konzentrationskoeffizienten der drei, sechs und zehn größten Anbieter werden für das Berichtsjahr 1979 auch Werte für den Herfindahl- und Linda-Index ausgewiesen. (Tz. 186 bis 191)

37. Der Anteil, den die drei größten Anbieter einer Warenklasse am Produktionswert haben, beträgt 1980 im Durchschnitt 38,6%. In fünf Warenklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter über 90%, in 90 Warenklassen über 50%. (Tz. 196 bis 198)

38. Für die Betrachtung der *Entwicklung der Angebotskonzentration* in den Warenklassen steht nur der Vergleichszeitraum 1978 bis 1980 zur Verfügung. Der durchschnittliche Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter ist von 1978 bis 1980 leicht gestiegen. Der ungewogene Durchschnitt beträgt 1980 38,6% gegenüber 38,3% 1978.

Die Entwicklung der Angebotskonzentration ist in den einzelnen Warenklassen sehr unterschiedlich verlaufen. Der *Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter* einer Warenklasse ist in 147 Warenklassen gestiegen, in 140 gesunken und in acht Warenklassen konstant geblieben. Die Veränderungen der Konzentrationskoeffizienten bei den Warenklassen sind stärker als bei den Wirtschaftszweigen. Der Anteil der drei größten Anbieter am Produktionswert liegt in 28 Warenklassen 1980 um mindestens vier Prozentpunkte höher als 1978. Anteilsverringerungen in diesem Ausmaß sind bei 22 Warenklassen zu verzeichnen. (Tz. 208 bis 212)

39. Durch den *Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter* wird die Entwicklung der Angebotskonzentration in 151 Warenklassen als steigend, in 116 als fallend und in zwölf Warenklassen als konstant ausgewiesen. Der Anstieg der Konzen-

trationskoeffizienten bei den zehn größten ist im allgemeinen etwas geringer. (Tz. 213 bis 215)

40. Sowohl der Stand der Wettbewerbsverhältnisse als auch deren Veränderungen, die auf Märkten vielfältiger und ausgeprägter als in Wirtschaftszweigen sind, konnte durch die Angebotskonzentration auf der Basis von Warenklassen detaillierter ausgewiesen werden. (Tz. 217)

2. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes

41. Im letzten Hauptgutachten hat die Monopolkommission ihr neues konzentrationsstatistisches Programm vorgestellt, das durch die Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe realistisch erschien. Die Kommission mußte jedoch auf große Teile des geplanten Programms verzichten, insbesondere deshalb, weil eine Konzentrationsstatistik für fachliche Unternehmensteile vom Statistischen Bundesamt nicht zur Verfügung gestellt werden konnte. Trotzdem konnte die Konzentrationsstatistik erheblich verbessert und erweitert werden. (Tz. 218 bis 224)

42. Die Monopolkommission verwendet die Industriestatistik nicht mehr zur Betrachtung der horizontalen Konzentration. Für diesen Zweck steht jetzt die Produktionsstatistik zur Verfügung. Die Konzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen läßt jedoch Aussagen über das Ausmaß der *potentiellen Konkurrenz* zu, denn erfahrungsgemäß ist die Fähigkeit der Unternehmen, innerhalb verwandter Technologien eines Wirtschaftszweiges zu diversifizieren, besonders groß. Außerdem bietet die Statistik Ansätze zur Messung der *vertikalen Konzentration.*

Für diese Zwecke eignet sich die Konzentrationsstatistik in den *relativ weiten zweistelligen Wirtschaftszweigen* am besten. Auf eine verbale Interpretation der engen vierstelligen Wirtschaftszweige wird deshalb in der Regel verzichtet. (Tz. 225 bis 227, 265)

43. Die Konzentrationsstatistik konnte bezüglich des Berichtskreises und der Merkmale erweitert werden. Zusätzlich zu den Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes können jetzt die des *Baugewerbes* mit in die Untersuchung einbezogen werden. Neben dem *Umsatz* und der *Beschäftigtenzahl* werden jetzt für die umsatzgrößten Unternehmen auch die *Investitionen,* der *Census Value Added* und die *durchschnittliche Anzahl der Betriebe* ausgewiesen. Darüber hinaus wird zum erstenmal die *Betriebskonzentration* dargestellt. Für die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige wird erstmals der *Herfindahl-Index* und der *Linda-Index* berechnet. (Tz. 228 bis 231)

44. Der *Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen* eines Wirtschaftszweiges beträgt im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe durchschnittlich 27,9% (ungewogen). Für das Baugewerbe ergibt sich ein ungewogener Durchschnittswert von 11,5%.

Der Umsatzanteil der jeweils drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ist höchst unterschiedlich. Er reicht von 82,6% (Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen) bis 3,2% (Holzverarbeitung).

Von den untersuchten 41 zweistelligen Wirtschaftszweigen entfallen 17 auf Branchen mit hoher und sehr hoher Unternehmenskonzentration (d. h. der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen ist mindestens 25%). Im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe erbringen die 16 Wirtschaftszweige mit sehr hoher und hoher Konzentration 51,8% des Gesamtumsatzes des Wirtschaftsbereichs. (Tz. 251 bis 258)

45. In Wirtschaftszweigen, in denen der Konzentrationsgrad hoch ist, ist die durchschnittliche Größe aller Unternehmen im Wirtschaftszweig deutlich höher und die durchschnittliche Unternehmensanzahl wesentlich geringer. Außerdem ist der Konzentrationsgrad am größten in den industriellen Hauptgruppen, die am Anfang des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses stehen. (Tz. 263, 264)

46. In den meisten Wirtschaftszweigen ist *der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen höher als der Beschäftigtenanteil.* Nur in fünf Branchen ist das Verhältnis umgekehrt. D. h. in der Regel ist das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten bei den jeweils größten Unternehmen höher als im Durchschnitt. (Tz. 283 bis 286)

47. *In zehn von 37 Wirtschaftszweigen, für die die entsprechenden Werte vorlagen, überwiegt bei den drei größten Unternehmen der Investitionsanteil den Umsatzanteil.* Es handelt sich vorwiegend um solche Wirtschaftszweige, bei denen der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen im mittleren Bereich liegt. Die Konzentrationskoeffizienten für die folgenden Jahre werden darüber Auskunft geben, ob in den Wirtschaftszweigen, in denen die drei größten Unternehmen eine weitaus höhere Investitionstätigkeit gezeigt haben als die kleineren Unternehmen, ein Ansteigen der Konzentration zu verzeichnen ist. (Tz. 290 bis 292, 295)

48. Als weiteres Merkmal für die Unternehmen weist die amtliche Statistik die *Wertschöpfungsgröße Census Value Added* aus. Dabei handelt es sich allerdings um Schätzungen. Aus dem Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz *(vertikaler Integrationsgrad)* lassen sich Aussagen über das Ausmaß der vertikalen Integration innerhalb einzelner Wirtschaftszweige machen. Das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz erhöht sich, wenn ein Unternehmen in eine vorgelagerte oder nachgelagerte Produktionsstufe diversifiziert.

In *fünf Wirtschaftszweigen* deuten die Daten darauf hin, daß *die jeweils größten Unternehmen einen höheren Grad vertikaler Integration haben als der*

Durchschnitt der Unternehmen. Durch die Beschränkung der Meßmöglichkeiten werden die Aussagen über einen Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und vertikaler Integration jedoch stark begrenzt. (Tz. 296 bis 304, 307)

49. Bei der Untersuchung der *Anzahl der Betriebe pro Unternehmen* in den einzelnen Wirtschaftszweigen ist festzustellen, daß die Mehrbetrieblichkeit in einem engen Zusammenhang mit der Größe der Unternehmen steht. Besonders im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe verfügen die Großunternehmen über eine große Anzahl von Betrieben. (Tz. 308 bis 310)

50. Die *Beschäftigtenkonzentration der Betriebe* ist erwartungsgemäß wesentlich niedriger als die Umsatzkonzentration der Unternehmen. Für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe eines zweistelligen Wirtschaftszweiges ergibt sich ein ungewogener Durchschnitt von 14,1%. In sechs Wirtschaftszweigen ist die Betriebskonzentration hoch bzw. sehr hoch (d. h. der Konzentrationskoeffizient der drei größten Betriebe ist mindestens 25%). (Tz. 313)

51. Für die Beurteilung der *Entwicklung der Unternehmenskonzentration* eignen sich nur die Berichtsjahre 1977 und 1979, denn die Daten früherer Jahre sind wegen der Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe nicht mehr mit diesen kompatibel.

Der *Umsatz* aller Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes hat sich zwischen 1977 und 1979 um 15,7% von 970,4 Mrd. DM auf 1 123,1 Mrd. DM erhöht. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rd. 7,6%. Die Zahl der berichtspflichtigen *Unternehmen* ist im Berichtszeitraum ungefähr konstant geblieben. Die Zahl der *Beschäftigten* der Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes ist von 1977 bis 1979 um 1,4% von 7 592 865 auf 7 702 704 gestiegen. (Tz. 317 bis 321)

52. Die *Entwicklung der Konzentrationskoeffizienten* in den einzelnen Wirtschaftszweigen von 1977 bis 1979 ist sehr unterschiedlich.

Von 29 Wirtschaftszweigen, für die die *Umsatzanteile der drei größten Unternehmen* vorlagen, wiesen 13 steigende, 13 fallende und drei konstante Konzentrationskoeffizienten auf.

Von 24 Wirtschaftszweigen, für die die *Umsatzanteile der zehn größten Unternehmen* vorlagen, hatten jeweils die Hälfte fallende und steigende Konzentrationskoeffizienten.

In den einzelnen Wirtschaftszweigen weisen die Entwicklungen der Konzentrationskoeffizienten für die drei und zehn umsatzgrößten Unternehmen nicht immer in dieselbe Richtung.

Aufgrund der Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Unternehmen, dem Herfindahl-Index und in Zweifelsfällen zusätzlich dem Konzentrationskoeffizienten der sechs größten Unternehmen werden die Wirtschaftszweige *bezüglich ihrer Konzentrationsentwicklung klassifiziert.* Danach ist die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in

— 15 Wirtschaftszweigen *steigend,*

— 14 Wirtschaftszweigen *fallend,*

— 5 Wirtschaftszweigen *uneinheitlich bzw. konstant.*

Gewichtet man die drei Gruppen von Wirtschaftszweigen mit dem Umsatz, den sie 1979 erzielt haben, so entfällt auf Wirtschaftszweige mit steigender Konzentration ein Umsatz von 496,9 Mrd. DM, auf solche mit sinkender Tendenz 421,0 Mrd. DM und solche mit konstanter bzw. uneinheitlicher Entwicklung von 185,5 Mrd. DM. (Tz. 325 bis 337)

53. Die Monopolkommission schenkt diesen Ergebnissen größte Aufmerksamkeit. Zum ersten Mal stößt sie bei ihrer umfassenden konzentrationsstatistischen Analyse auf ein Ergebnis, das *nicht mehr eindeutig als eine Fortsetzung der zwar schwachen, aber stetigen langfristigen Konzentrationsentwicklung zu interpretieren* ist. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß dieses Ergebnis nur für die Unternehmenskonzentration auf der Basis von Umsatzanteilen in Wirtschaftszweigen gilt. Zudem reichen für eine wettbewerbspolitische Interpretation die nur zwei Jahre umfassenden statistischen Daten nicht aus. (Tz. 339)

54. Von den 29 bezüglich der *Beschäftigtenanteile* vergleichbaren Wirtschaftszweigen weisen — gemessen am Konzentrationskoeffizienten der *drei* größten Unternehmen — 16 auf eine steigende und zwölf auf eine sinkende Beschäftigungskonzentration. In einem Wirtschaftszweig ist der Anteil konstant geblieben. Die Beschäftigtenanteile der *zehn* größten Unternehmen von 24 vergleichbaren Wirtschaftszweigen haben sich in zwölf Wirtschaftszweigen ausgeweitet, in zehn reduziert und sind in zwei Wirtschaftszweigen konstant geblieben. (Tz. 340)

55. Betrachtet man die *langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration* anhand des ungewogenen Durchschnittswertes der Anteile der zehn größten Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen, so nimmt die Konzentration bis 1978 kontinuierlich zu. 1979 ist dieser Durchschnittswert leicht gesunken. Berücksichtigt man allerdings, daß es im Wirtschaftszweig Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau vermutlich zu Schwerpunktverlagerungen gekommen ist, und nimmt diesen Wirtschaftszweig aus der Betrachtung heraus, so sind die Mittelwerte von 1977 bis 1979 konstant geblieben. (43,9%)

Bei der langfristigen Betrachtung muß man beachten, daß in den Daten Strukturbrüche enthalten sind. (Tz. 344)

3. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

56. Die Monopolkommission berichtet über die größten Unternehmen in der deutschen Wirtschaft in einer *veränderten Form.* Einmal werden anstelle einer einzigen Rangfolge der hundert umsatzstärksten Unternehmen (in der Industrieunternehmen gemeinsam mit Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen berücksichtigt sind) nunmehr *fünf getrennte Rangfolgen* für die jeweils nach dem üblichen Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen in Industrie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Verkehrs- und Dienstleistungsgewerbe erstellt. Zum anderen — und das ist die wesentlichere Änderung — ist eine Rangfolge der 100 größten Unternehmen nach der über Sektoren hinweg vergleichbaren *Wertschöpfung* ermittelt worden. Diese 100 Unternehmen werden in der Folge als die „100 Größten" bezeichnet. Die Analyse erfolgt mit Daten der beiden Jahre 1978 und 1980, wobei der Schwerpunkt dieser Analyse auf den nach Wertschöpfung „100 Größten" liegt. Die den Rangfolgen zugrundegelegten Daten betreffen grundsätzlich unter einer einheitlichen Leitung stehende wirtschaftliche Einheiten, die ihre Tätigkeit in der Bundesrepublik ausüben, d. h. in der Regel die im Jahresabschluß konsolidierten inländischen Gesellschaften eines Konzerns. Während in den Kapiteln I und II das Unternehmen als rechtliche Einheit den Untersuchungsgegenstand bildet, ist dies in diesem Kapitel das Unternehmen als wirtschaftliche Einheit (Tz. 345 bis 358).

57. Die 100 größten *Industrieunternehmen* erzielten 1978 Umsätze von rd. 494 Mrd. DM und 1980 von rd. 627 Mrd. DM. Damit trugen sie 1978 36,62% und 1980 37,26% [1]) zum Gesamtumsatz des Produzierenden Gewerbes bei. (Tz. 364, 366)

58. Die 20 größten Handelsunternehmen erzielten 1978 Umsätze von rd. 101 Mrd. DM und 1980 von rd. 115 Mrd. DM. Damit trugen sie 1978 11,08% und 1980 10,72% [2]) zum Gesamtumsatz des Handels bei. (Tz. 368 bis 370)

59. In der Liste der 20 größten *Handelsunternehmen* sind einige große Firmengruppen nicht aufgeführt, da es für diese keine durchgegliederten Konzerne gibt und keine konsolidierten Jahresabschlüsse veröffentlicht werden. Die Monopolkommission weist darauf hin, daß sonst vorliegende Informationen jedoch den Schluß zulassen, daß diese Firmengruppen einheitlich geführt werden und daß durch ihre Nicht- bzw. nur teilweise Berücksichtigung die Konzentration im Handel unterschätzt wird. (Tz. 372)

[1]) Die für die Errechnung des Anteils für 1980 benötigte gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße stand zum Zeitpunkt der Übergabe dieses Gutachtens an die Bundesregierung noch nicht zur Verfügung. Bis zur Drucklegung lagen die Zahlen jedoch vor und konnten in das Gutachten eingearbeitet werden.

[2]) Vgl. Fn. zu Tz. 57.

60. *Einkaufszusammenschlüsse* sind neben den unter einer einheitlichen Leitung stehenden Großunternehmen eine weitere Form der Konzentrationserscheinungen im Handel. Einige dieser Einkaufszusammenschlüsse weisen für die Zeit von 1978 bis 1980 erheblich höhere Wachstumsraten auf als Großunternehmen, die in derselben Branche tätig sind und zu den 20 größten im Handel gehören. (Tz. 373, 374)

61. Die zehn größten *Kreditinstitute* wiesen am Bilanzstichtag 1978 eine Bilanzsumme von rd. 755 Mrd. DM und 1980 von rd. 883 Mrd. DM auf. Dies entspricht einem Anteil an der Bilanzsumme aller Kreditinstitute in 1978 von 37,28% und in 1980 von 36,93%. (Tz. 375, 376)

62. Die von den zehn größten *Versicherungsunternehmen* aus selbst abgeschlossenem Geschäft eingenommenen Beiträge betrugen 1978 rd. 24 Mrd. DM und 1980 rd. 30 Mrd. DM. Daraus ergibt sich ein Anteil an den von allen Versicherungsunternehmen erzielten Beiträgen aus selbst abgeschlossenem Geschäft in 1978 von 37,50% und in 1980 von 38,54%.

Die von den Rückversicherungsgesellschaften der zehn größten Versicherungskonzerne erwirtschafteten Beitragseinnahmen betrugen 1977/78 rd. 8 Mrd. DM und 1979/80 rd. 10 Mrd. DM. Dies entspricht einem Anteil an den von allen Rückversicherern in 1977/78 erzielten Beitragseinnahmen von 62,45% und in 1979/80 von 60,96%. (Tz. 378 bis 381)

63. Die zehn größten *Unternehmen im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe* erzielten 1978 Umsätze von rd. 20 Mrd. DM und 1980 von rd. 25 Mrd. DM. Damit trugen sie 1978 6,94% und 1980 6,92% [1]) zum Gesamtumsatz der im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe tätigen Unternehmen bei. (Tz. 384, 385)

64. Für die weitaus größte Zahl der Unternehmen, die für die Liste der *„100 Größten"* in Betracht gezogen wurden, ist die Wertschöpfung nach aus der Fachliteratur bekannten Grundsätzen erhoben worden. Für je neun der in der Rangfolge 1978 und 1980 vertretenen Unternehmen konnte die Wertschöpfung jedoch nicht oder nicht vollständig entsprechend diesen Grundsätzen bestimmt werden, so daß sie in diesen Fällen geschätzt werden mußte. (Tz. 387 bis 392)

65. Eine Analyse der zwischen 1978 und 1980 eingetretenen *Veränderungen in der Zusammensetzung*" der „100 Größten" — sowohl der durch Austritt bzw. Neueintritt als auch der aufgrund von Positionsänderungen — wurde durchgeführt. Es zeigte sich, daß die größte Zahl dieser Veränderungen entweder auf unterschiedliches reales Branchenwachstum oder auf Preisentwicklungen in den verschiedenen Branchen, die die Wertschöpfung mitbeeinflussen, zurückzuführen ist. (Tz. 395 bis 402)

[1]) Vgl. Fn. zu Tz. 57.

66. Die „100 Größten" erwirtschafteten 1978 eine *Wertschöpfung* von rd. 172 Mrd. DM und 1980 von rd. 198 Mrd. DM. Damit trugen sie 19,51% bzw. 19,63% zur Gesamtwertschöpfung aller Unternehmen bei. (Tz. 403, 404)

67. Für 1970 konnten die zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung ebenfalls ermittelt werden. Der Anteil der zehn größten Unternehmen an der Gesamtwertschöpfung betrug 1970 6,54%, 1978 7,07% und 1980 7,45%. (Tz. 406, 407)

68. Eine Betrachtung der „100 Größten" nach *Zehner-Ranggruppen* zeigt ein großes Gefälle innerhalb der Rangfolge auf. Ferner ist festzustellen, daß die zehn größten Unternehmen zwischen 1978 und 1980 ihren Anteil wesentlich vergrößert haben, während die nächsten zehn größten Unternehmen eine fast genau entsprechende Verringerung ihres Anteils verzeichnen. (Tz. 405)

69. Für 89 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" konnte die *Zahl der Beschäftigten* in 1978 und in 1980 festgestellt und ein diese beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten 89 Unternehmen beschäftigten 1978 rd. 3,25 Mio. und 1980 rd. 3,29 Mio. Arbeitnehmer.

Daraus ergibt sich ein Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten aller Unternehmen von 16,93% bzw. 16,67%. Der Anteil dieser Unternehmen am Gesamtbetrag der Wertschöpfung ist 1978 18,69% und 1980 18,78%. (Tz. 408 bis 411)

70. Für 76 Unternehmen — die aus einem Teilbereich der Wirtschaft (ohne z. B. Kreditinstitute, Versicherungen und Dienstleistungsunternehmen) stammen — konnte das *Sachanlagevermögen* für 1978 und 1980 erhoben und ein die beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten Unternehmen hatten 1978 rd. 133 Mrd. DM und 1980 rd. 143 Mrd. DM an Sachanlagevermögen. Bezogen auf die zur Verfügung stehende, für den Teilbereich der Wirtschaft geltende Bezugsgröße ergibt sich daraus ein Anteil von 26,06% für 1978 und 26,14% für 1980. Der entsprechende Anteil an der Gesamtwertschöpfung ist 1978 25,03%. Dieser Anteil konnte für 1980 wegen des Fehlens der benötigten Bezugsgröße nicht ermittelt werden. (Tz. 412 bis 416)

71. Für 75 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" konnte der *Cash-flow* in 1978 und 1980 erhoben und ein die beiden Jahre betreffender Vergleich durchgeführt werden. Die betrachteten Unternehmen hatten 1978 einen Cash-flow von rd. 35 Mrd. DM und 1980 von rd. 41 Mrd. DM. Für den Cash-flow kann kein Anteil an einer gesamtwirtschaftlichen Bezugsgröße ermittelt werden, da eine solche Bezugsgröße nicht existiert. (Tz. 417 bis 420)

72. Die „100 Größten" werden überwiegend (87 Unternehmen sowohl in 1978 wie in 1980) als Kapitalgesellschaft geführt. In der Gruppe der *Kapitalgesellschaften* dominiert mit 67 bzw. 66 Fällen die Aktiengesellschaft. (Tz. 421, 422)

73. In einer *Weltrangliste* nach Umsatz sind die Industrieunternehmen der „100 Größten" auf den Rängen 18 bis 800 einzuordnen. Verglichen mit dem jeweils größten Unternehmen der Weltliste erreichte das größte Unternehmen der Liste der Monopolkommission 1978 22,8% und 1980 22,5% vom Umsatz dieses Unternehmens. Das Wachstum der deutschen Großunternehmen ist von 1962 bis 1980 im Durchschnitt höher gewesen als das der ausländischen Großunternehmen. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist jedoch die Wechselkursentwicklung zu berücksichtigen. (Tz. 423 bis 428)

74. Die *Anteilseigner* der „100 Größten" sind entsprechend den am häufigsten auftretenden Gruppierungen aufgeschlüsselt worden. Eine Analyse der Kapitalverflechtungen zwischen den „100 Größten" zeigt, daß es 1978 73 Fälle und 1980 75 Fälle von Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten" an anderen Unternehmen aus diesem Kreis gab. Die häufigsten Anteilseigner sind drei Großbanken und ein Versicherungskonzern. Die durch Kapitalverflechtungen bestehende Interdependenz zwischen den „100 Größten" hat sich von 1978 auf 1980 verstärkt. (Tz. 434 bis 437)

75. Zwischen 1978 und 1980 sind für den größten Teil der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" die *Beteiligungsverhältnisse* im wesentlichen stabil geblieben. Es gibt drei ungefähr gleich große Gruppen mit 18 bis 23 Unternehmen, bei denen die Kapitalmehrheit bei ausländischen Anteilseignern, bei Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen und im Streubesitz lag. Bei einigen kleineren Gruppen von Unternehmen waren jeweils die öffentliche Hand, der Deutsche Gewerkschaftsbund und seine Einzelgewerkschaften sowie sonstige Institutionen mehrheitlich beteiligt. Die zahlreichste Gruppe mit 25 bzw. 24 Mitgliedern besteht jedoch aus Unternehmen, an denen mehrere wesentliche Minderheitsbeteiligungen, jedoch keine Mehrheitsbeteiligung bestanden. (Tz. 438, 439)

76. Von besonderem Interesse ist der Anteil der *ausländisch kontrollierten Unternehmen* aus dem Kreis der „100 Größten" an der Gesamtwertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik. Er betrug 1978 3,17% und 1980 3,02%. (Tz. 442)

77. *Personelle Verflechtungen* bestehen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten", wenn Mitglieder geschäftsführender oder kontrollierender Organe eines Unternehmens gleichzeitig in den Organen anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" tätig sind. Sowohl 1978 wie 1980 sandten insgesamt 43 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis. Demgegenüber waren 1978 in 74 und 1980 in 76 Kontrollorganen der zu den „100 Größten" gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer Unternehmen aus die-

sem Kreis vertreten. Ferner waren von 92 Unternehmen in 1978 und 93 in 1980, deren Kontrollorgane für diese Untersuchung erfaßt wurden, 85 bzw. 89 über Mandatsträger in diesen Kontrollorganen mit anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" verbunden. Der Grad der Verflechtungen zwischen Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen ist von 1978 auf 1980 um elf Prozent gestiegen. (Tz. 446 bis 451)

78. Der Grad der personellen Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollorganen ist für die zehn größten Unternehmen für 1970, 1978 und 1980 erhoben worden. Er ist um ein Vierfaches höher als der Verflechtungsgrad zwischen den „100 Größten" und ist zwischen 1970 und 1980 um mehr als 20 % gestiegen. (Tz. 452)

79. An fast jedem zweiten dem Bundeskartellamt 1980/81 *angezeigten Unternehmenszusammenschluß*, nämlich in 42,1 % der Fälle, waren Unternehmen beteiligt, die 1980 zum Kreis der „100 Größten" gehörten. Die Unternehmen am Anfang der Rangliste der „100 Größten" haben sich erheblich häufiger mit anderen Unternehmen zusammengeschlossen als diejenigen am Ende der Rangliste. Die 25 größten Unternehmen waren an den Zusammenschlüssen mehr als dreimal so oft beteiligt wie die letzten 25 Unternehmen in der Rangfolge. Die Deutsche BP AG und die VEBA AG waren mit 69 bzw. 66 Fällen am häufigsten vertreten. (Tz. 456 bis 459)

4. Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft

80. Die Monopolkommission setzt auch in diesem Gutachten ihre Untersuchung über die *Pressekonzentration* in der Bundesrepublik fort. Wie in den vorherigen Gutachten ist sie dabei ausschließlich auf die Angaben und Sonderauswertungen der amtlichen Pressestatistik angewiesen. (Tz. 460)

81. Am 31. Dezember 1979 gab es in der Bundesrepublik einschließlich West-Berlin *307 Zeitungs- und 1 279 Zeitschriftenunternehmen.* Während die Zahl der Zeitungsunternehmen in den letzten Jahren fast konstant blieb, hat sich die Zahl der Zeitschriftenunternehmen ständig vergrößert.

Insgesamt wurden 370 Hauptausgaben von Tageszeitungen mit zusammen 847 Nebenausgaben gezählt, sowie 6 042 Zeitschriften. Unter den Zeitschriften waren die Publikumszeitschriften mit 1 020 Titeln vertreten.

Durch den Verkauf von Zeitungen und Zeitschriften wurden 1979 etwa 15,6 Mrd. DM Umsatzerlöse erzielt. Davon entfielen rd. 8 Mrd. DM auf Zeitungen und 7,5 Mrd. DM auf Zeitschriften. (Tz. 461 bis 464)

82. Die Entwicklung der *Umsatzkonzentration* bei Presseunternehmen insgesamt stagnierte im Zeitraum 1975 bis 1979. Bei den Zeitungsunternehmen nahm sie auch weiterhin leicht zu, während sie bei den Zeitschriftenunternehmen weiter sank. Am 31. Dezember 1979 lag der Umsatzanteil der drei größten Zeitschriftenunternehmen bei 36,5 %, der der drei größten Zeitungsunternehmen bei 23,8 %. In bezug auf die Zeitungen lassen die Konzentrationsraten keine Schlüsse über die Marktmacht der betreffenden Unternehmen zu, da sie sich auf das gesamte Bundesgebiet beziehen, die meisten Zeitungen und viele Zeitschriften aber nur ein örtlich begrenztes Verbreitungsgebiet haben. (Tz. 468 bis 473)

83. Bei weiterhin leicht rückläufiger Zahl der Zeitungen insgesamt hat die *Auflage von Abonnementszeitungen* im letzten Jahre mit 4,3 % mehr zugenommen als die von *Straßenverkaufszeitungen* (2,2 %). Dies bedeutet eine Umkehr des zwischen 1975 und 1977 vorherrschenden Trends mit den höheren Zuwachsraten bei Straßenverkaufszeitungen. Die Konzentration war bei Straßenverkaufszeitungen tendenziell rückläufig und bei Abonnementszeitungen zunehmend. Die Konzentrationsraten der drei größten Straßenverkaufszeitungen lagen 1979 mit 80,3 % weit über den entsprechenden Raten von 7,5 % für die Abonnementszeitungen. Die Anzahl der Abonnementszeitungen ist aber fast 20mal so hoch wie die der Straßenverkaufszeitungen. (Tz. 474 bis 478)

Die *Auflagenkonzentration* der drei größten *Zeitschriften* beträgt 13,1 % der Verkaufsauflage und 7,6 % der verbreiteten Auflage. Die Durchschnittsauflage der drei größten Zeitschriften ist bei der verbreiteten Auflage über 165mal so hoch und bei der Verkaufsauflage sogar über 300mal so hoch wie der Durchschnitt aller übrigen Zeitschriften.

In diesen Zahlen kommt die hohe Auflage bei einigen Publikumszeitschriften und die große Zahl der Fachzeitschriften mit unterdurchschnittlicher Auflage zum Ausdruck. Die unterschiedlichen Werte für die Verkaufs- und die verbreitete Auflage lassen sich durch die große Zahl der kostenlos abgegebenen Zeitschriften interpretieren. (Tz. 479 bis 484)

5. Die Anwendung der Vorschriften zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle

84. Im Berichtszeitraum 1980/81 wurden vom Bundeskartellamt 48 Mißbrauchsverfahren eingeleitet. Die Zahl entspricht etwa der des Berichtszeitraums 1978/79 mit 46 Verfahren. Im Vordergrund standen wiederum *Behinderungsfälle.* (Tz. 485)

85. Bei der Aktendurchsicht gewann die Monopolkommission den Eindruck, daß das Bundeskartellamt bei der Anwendung des § 22 Abs. 4 GWB Zurückhaltung übt. Da sich in zahlreichen Fällen Schwierigkeiten beim Nachweis der Marktbeherrschung ergeben können, greift es auf das erweiterte *Diskriminierungsverbot* des § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB zurück. Die Monopolkommission befaßt sich daher auch mit Behinderungsfällen, die nach § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB beurteilt wurden, soweit eine Subsum-

tion unter § 22 GWB nicht ausgeschlossen erscheint. (Tz. 486 bis 488)

86. In den Berichtszeitraum 1980/81 fällt die Entscheidung des Bundesgerichtshofes *„Original-VW-Ersatzteile II“*, die zu § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB ergangen ist. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofes sind die Interessen der Kraftfahrzeugproduzenten an der Beibehaltung der Bezugsbindungen höher einzuschätzen als die der Identteilehersteller, da das Ersatzteilgeschäft der Kraftfahrzeughersteller in einem engen wirtschaftlichen und technisch-funktionellen Zusammenhang zur Produktion und zum Vertrieb von Neuwagen stehe. Auf die Frage, ob VW eine marktbeherrschende Stellung hat, wurde nicht eingegangen. Hierin sieht die Monopolkommission eine Verengung der rechtlichen Beurteilungsmöglichkeiten. Sie gibt auch zu bedenken, daß in dieser Entscheidung das öffentliche Interesse an einem freien Ersatzteilmarkt möglicherweise nicht hinreichend berücksichtigt wurde. (Tz. 489 bis 491)

87. Verfahren wegen *mißbräuchlicher Rabattgestaltung* marktbeherrschender Unternehmen spielten im Berichtszeitraum 1980/81 eine bedeutende Rolle, nachdem das Kammergericht im Effem-Fall zu § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB eine rechtskräftige Entscheidung getroffen hatte. Es stellte für die Beurteilung des Behinderungsmißbrauchs im Gegensatz zum Bundeskartellamt nicht auf die Interessenabwägung der Beteiligten ab, sondern hielt an dem Kriterium des Nichtleistungswettbewerbs fest. Das Jahresbonussystem sei wirtschaftlich einem auf eine lange Referenzperiode bezogenen Treuerabatt vergleichbar und daher leistungsfremd.

Umsatzrabattsysteme bezogen auf eine kurze Referenzperiode sind nach Meinung des Kammergerichts wie auch des Bundeskartellamtes nicht generell verboten. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes bestehen gegen drei Formen der Rabattgewährung durch marktbeherrschende Unternehmen Bedenken:

- Treuerabatte, zu denen Umsatzsteigerungsrabatte (bezogen auf das Vorjahr) zählen,
- Gesamtumsatzrabatte (bezogen auf mehrere Produkte eines Anbieters),
- produktbezogene Jahresumsatzrabatte.

(Tz. 492 bis 496)

88. *Gegengeschäfte*, zu denen sich Auftragnehmer nach Erteilung eines Auftrags veranlaßt sehen, sind nach Auffassung der Monopolkommission grundsätzlich nicht als *Ausbeutungsmißbrauch* zu beanstanden, soweit dieses Verhalten auf einem freien Entschluß beruht. Dies gilt nicht, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen die Vergabe eines Auftrags von Gegengeschäften des den Auftrag erhaltenden Unternehmens abhängig macht. Die Berücksichtigung des sogenannten Kundenwerts durch die Deutsche Bundesbahn bei der Vergabe von Aufträgen hält die Monopolkommission unter diesem Gesichtspunkt für bedenklich. Soweit die Deutsche Bundesbahn marktbeherrschend ist, sollte sie Einkauf und Verkauf unabhängig gestalten. (Tz. 497 bis 501)

89. Zu § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB lief im Berichtszeitraum beim Bundeskartellamt ein Verfahren gegen die Deutsche Bundesbahn. Diese hatte gegenüber kleineren und mittleren Gleisbauunternehmen, die sich in den Jahren 1972 bis 1977 an Preisabsprachen zu Lasten der Deutschen Bundesbahn beteiligt hatten, *Vertragsstrafen* geltend gemacht, zu denen sich die Unternehmen im Falle der Verwirkung durch Abgabe des Angebots verpflichtet hatten. Das Bundeskartellamt hatte wegen dieser Preisabsprachen gegen die Unternehmen Geldbußen verhängt, deren Höhe es jedoch wegen der schlechten wirtschaftlichen Situation gesenkt hatte. Die Deutsche Bundesbahn wollte mit der Vertragsstrafe den ihr entstandenen Schaden pauschaliert verlangen. Das Bundeskartellamt hat derartige zusätzliche Maßnahmen der bauvergebenden Stelle begrüßt, da kartellbehördliche Maßnahmen nicht ausreichten, Submissionsabsprachen in der Bauwirtschaft zu unterbinden.

Die Monopolkommission sieht in der Geltendmachung eines pauschalierten Schadensersatzes durch ein marktbeherrschendes Unternehmen einen Fall des Ausbeutungsmißbrauchs im Sinne des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB. Diese Wertung ergibt sich aus einem Vergleich mit dem Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Bei Verstoß gegen § 1 GWB durch Submissionskartelle steht der Deutschen Bundesbahn ein Schadensersatzanspruch nach § 35 GWB zu. (Tz. 502 bis 507)

90. Die Situation auf dem Mineralölmarkt veranlaßte das Kammergericht, in einem Auskunftsbeschluß zur mißbräuchlichen Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung durch *Preisspaltung* Stellung zu nehmen. Mißbräuchliches Verhalten liege nicht vor, wenn keines der verlangten unterschiedlichen Entgelte zur Kostendeckung führe.

Nach Auffassung der Monopolkommission ist mißbräuchliches Verhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens nicht an die Voraussetzung unternehmerischer Gewinne gebunden. Derartige grundsätzliche Fragen sollten nicht pauschal und abschließend in einem Auskunftsverfahren erörtert werden. (Tz. 508 bis 510)

91. Im Berichtszeitraum 1980/81 sind 1 254 Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt angezeigt und 21 Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben untersagt worden. 191 der angezeigten Zusammenschlüsse sind im Ausland vollzogen worden. Seit Mitte 1980 läßt sich in der Anzeigenstatistik eine *leicht abflachende Tendenz der Zusammenschlußaktivitäten* feststellen. Aufgrund der neuesten Zahlen hat die Monopolkommission jedoch Zweifel, ob die Abnahme von Dauer sein wird. (Tz. 512 bis 514)

92. In zahlreichen Fällen wurde von den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen eine Marktabgrenzung vorgenommen, die über den Gel-

tungsbereich des GWB hinausging. Das Bundeskartellamt ist in der Regel dieser Vorgehensweise entgegengetreten. In einigen Fällen läßt sich jedoch eine Tendenz zur Abgrenzung eines *größeren räumlich relevanten Marktes als das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland* einschließlich West-Berlin erkennen. Es hat sich dabei nicht nur von rechtlichen Begrenzungen, sondern auch von ökonomischen Gegebenheiten leiten lassen. (Tz. 515 bis 527)

93. Die Wirksamkeit der Fusionskontrolle ist in erster Linie davon abhängig, ob mit den Zusammenschlußtatbeständen des § 23 Abs. 2 GWB alle Sachverhalte erfaßt werden können, die dazu führen, daß ein Unternehmen in dem Maße Einfluß auf ein anderes Unternehmen gewinnt, daß es dessen wettbewerbliche Stellung entscheidend beeinflussen kann. Dies hängt davon ab, wie die einzelnen Zusammenschlußtatbestände interpretiert werden.

Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Bundeskartellamtes, daß die Voraussetzungen des *Umgehungstatbestandes des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB* bei Nicht-Aktiengesellschaften dann erfüllt sind, wenn dem Erwerber die *wesentlichen Sperrpositionen* zustehen, die ein Minderheitsaktionär bei einer Aktiengesellschaft mit 25 % innehat. Dazu zählen zumindest Änderungen des Gesellschaftsvertrages sowie der Kapitalstruktur. (Tz. 528 bis 537)

94. Die Monopolkommission begrüßt die Auslegung des *Auffangtatbestandes des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB* durch den Bundesgerichtshof, wonach eine gemeinsame Beherrschung dann gegeben ist, wenn über die für Personalgesellschaften typische, gemeinsame Interessenlage und Leitungsmacht der Gesellschafter hinaus weitere Umstände vorliegen, die eine gesicherte einheitliche Einflußnahme einer Gruppe von beteiligten Unternehmen oder der Gesamtheit derselben auf der Grundlage einer auf Dauer angelegten Interessengleichheit erwarten lassen.

In der Praxis sind gegenwärtig Fallkonstellationen erkennbar, die dadurch gekennzeichnet sind, daß ein Unternehmen weniger als 25 % der Anteile eines anderen Unternehmens und gleichzeitig eine mit ihm in ständiger Geschäftsverbindung stehende Bank weitere Anteile an diesem Unternehmen erwirbt. Die Monopolkommission ist der Ansicht, daß in dem Fall *Metro/Kaufhof* die vom Bundeskartellamt festgestellten Tatsachen die Annahme rechtfertigen, daß das ursprünglich geplante treuhandähnliche Verhältnis zwischen der Metro und der Schweizerischen Bankgesellschaft faktisch fortgeführt wird und deshalb die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB erfüllt sind. (Tz. 538 bis 555)

95. Im Berichtszeitraum sind zahlreiche Zusammenschlüsse getätigt worden, um das *steuerrechtliche Schachtelprivileg* zu erlangen. Die Monopolkommission sieht dadurch ihre Forderung nach einer Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für Kapitalgesellschaften bestätigt. Dagegen hält sie eine Änderung des Zusammenschlußtatbestandes gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB (Absenkung des Beteiligungswertes unter oder Erhöhung über 25 %) nicht für zweckmäßig. Eine Absenkung würde auch künftig Umgehungsmöglichkeiten eröffnen und eine Erhöhung die Gemeinschaftsunternehmen mit vier gleichmäßig beteiligten Mutterunternehmen der Fusionskontrolle entziehen. (Tz. 556 bis 565)

96. Die Monopolkommission berichtigt und präzisiert ihre frühere Aussage zum *Verhältnis der Zusammenschlußtatbestände* gemäß § 23 Abs. 2 GWB *zu den Zusammenschlußwirkungen* gemäß § 24 Abs. 1 GWB. Die hiermit aufgeworfene Frage der Ressourcenzurechnung und des Ressourceneinsatzes ist im Rahmen der Prüfung des § 24 Abs. 1 GWB zu berücksichtigen. Eine unwiderlegliche Vermutung besteht insoweit nicht. Bei Minderheitsbeteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen ist im Einzelfall zu prüfen, ob einem beteiligten Unternehmen die Ressourcen des anderen Unternehmens zugerechnet werden können. Dies ändert nichts an der Einschätzung der Monopolkommission, daß auch Minderheitsbeteiligungen in der Regel gravierende wettbewerbsbeschränkende Wirkung entfalten. (Tz. 566 bis 575)

97. Die Entscheidung Klöckner/Becorit des Bundesgerichtshofes bestätigt, daß den *einfachen Marktbeherrschungsvermutungen nicht nur eine Aufgreiffunktion* zukommt. Die Ressourcenvermutungen des § 23 a Abs. 1 GWB beziehen sich auf die Erwartung, daß durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Dagegen führt die qualifizierte Oligopolvermutung zu einer echten Beweislastumkehr. Sie erstreckt sich jedoch nur auf die Entstehungserwartung. (Tz. 577 bis 583)

98. Auch nach Inkrafttreten der Vierten GWB-Novelle schreitet das Vordringen von Großunternehmen auf klein- und mittelständisch strukturierten Märkten fort. Die Monopolkommission setzt sich insoweit für eine konsequente Anwendung des bestehenden Eingriffsinstrumentariums, insbesondere der *Eindringungsvermutung* des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB ein.

Die *Kombinationsvermutung* des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB hat im Berichtszeitraum faktisch keine Bedeutung erlangt. Diese Norm erfaßt entgegen ihrem Wortlaut nur die bereits beherrschten Märkte, die durch einen Zuwachs an Finanzkraft verstärkt werden können.

Die *Größenvermutung* des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB war im Berichtszeitraum nur auf sehr wenige Fallkonstellationen anwendbar. Es handelte sich dabei in erster Linie um im Ausland vollzogene Zusammenschlüsse. Das Bundeskartellamt geht trotz dieser neuen Vorschrift weiterhin — wie z. B. der Fall Hoechst/Union Rheinische Braunkohlen Kraftstoff AG (Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse an der Ruhrchemie) zeigt — von einer isolierten Betrachtung von Einzelmärkten aus.

Die *qualifizierte Oligopolvermutung* des § 23 a Abs. 2 GWB hat mit ihrer Beweislastumkehr zu einer Erleichterung des Nachweises der Untersa-

gungsvoraussetzungen durch das Bundeskartellamt, gleichzeitig aber auch für die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zu erheblichen Beweisschwierigkeiten geführt. (Tz. 588 bis 611, 623 bis 625)

99. Das Bundeskartellamt ging im Berichtszeitraum in den Untersagungsverfahren Texaco/Zerssen und Mobil Oil/Mertl von einem marktbeherrschenden *16er Oligopol*, später von einem 7er Oligopol aus. Nach Auffassung der Monopolkommission ist die Feststellung eines marktbeherrschenden Oligopols von mehr als fünf Mitgliedern mit § 22 Abs. 2 GWB vereinbar. Bei einer Anzahl von 16 Unternehmen wird jedoch eine gemeinsame Marktbeherrschung im Oligopol aller Erfahrung nach nicht eintreten, weil mit zunehmender Anzahl der Unternehmen die verabredete Koordinierung oder die stillschweigende Übereinkunft des Unternehmensverhaltens immer schwieriger wird. (Tz. 612 bis 618)

100. Die Monopolkommission teilt die vom Bundesgerichtshof aufgestellte Forderung nach einer *Gesamtbetrachtung aller maßgeblichen Wettbewerbsfaktoren* zur Ermittlung des wesentlichen Binnenwettbewerbs im Oligopol, soweit es sich um *homogene Güter* handelt, die zu einem einheitlichen Marktpreis tendieren. Bei *heterogenen Gütern* ist dagegen ein aktiver Preiswettbewerb das ausschlaggebende Kriterium für das Vorhandensein wesentlichen Wettbewerbs. (Tz. 619 bis 622)

101. Die Monopolkommission wendet sich gegen eine *isolierte Berücksichtigung von Marktverhaltenskriterien* durch das Bundeskartellamt, um nachzuweisen, daß künftig mit wesentlichem Wettbewerb zu rechnen ist. Eine solche Vorgehensweise widerspricht einer an strukturellen Faktoren ausgerichteten Fusionskontrolle.

Außerdem tritt sie einer Berücksichtigung des Gesichtspunktes der *Aufholfusion* zur Widerlegung der Oligopolvermutung entgegen. Wettbewerbspolitisch unbedenklich sind allenfalls Aufholfusionen gegenüber einem Einzelmarktbeherrscher, dessen Stellung durch einen Zusammenschluß angegriffen werden kann. Ist dagegen ein marktbeherrschendes Oligopol gegeben, so führt in der Regel ein Zusammenschluß innerhalb des Oligopols oder mit einem Außenseiter zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit. (Tz. 626 bis 632)

102. Die Monopolkommission wendet sich erneut gegen die Berücksichtigung von *Zusagen* in Fusionskontrollentscheidungen. Das Bundeskartellamt hat bei Nichterfüllung der von den Unternehmen gegebenen Zusagen rechtlich nur unzureichende Möglichkeiten, auf deren Durchsetzung zu dringen. Von Unternehmen der Papierindustrie hat das Bundeskartellamt Zusagen entgegengenommen, welche sich auf das künftige Marktverhalten der beteiligten Unternehmen beziehen. Eine derartige Verhaltenskontrolle ist nach dem Zweck des Gesetzes und den Aufgaben der Fusionskontrolle unzulässig. (Tz. 633 bis 642)

In mehreren Fällen hat das Bundeskartellamt *Öffnungsklauseln* zugelassen, mit denen die beteiligten Unternehmen die Aufnahme von Wettbewerbern in ein Gemeinschaftsunternehmen zusagten, um nachteilige wettbewerbliche Auswirkungen des Zusammenschlusses zu vermindern. Fördert das Bundeskartellamt die Aufnahme potentieller oder aktueller Wettbewerber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen in das Gemeinschaftsunternehmen, so ist damit zu rechnen, daß ein Gruppeneffekt auftritt. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt muß davon ausgegangen werden, daß die mit den Öffnungsklauseln gegebenen Möglichkeiten von den Wettbewerbern nicht wahrgenommen werden. (Tz. 643 bis 648)

Gegenüber *Entflechtungs-/Trennungszusagen* hat die Monopolkommission Bedenken, ob solche Zusagen immer durchsetzbar sind. Dies gilt insbesondere für den Fall, in dem das die Zusage abgebende Unternehmen lediglich einen indirekten Einfluß auf die Veräußerung einer Beteiligung nehmen kann. Häufig bereitet es nach Auffassung der Monopolkommission aber auch Schwierigkeiten, Käufer für die zu entflechtenden Unternehmensteile zu finden. (Tz. 649 bis 653)

In einigen Fällen hat das Bundeskartellamt *unveröffentlichte Zusagen* entgegengenommen, ohne ihre Durchsetzung durch eine spätere Untersagungsmöglichkeit oder entsprechende vertragliche Regelungen zu sichern. (Tz. 654 bis 660)

103. Die Kartellamtspraxis zeigt, daß zahlreiche Probleme im Zusammenhang mit der *Auflösung von Zusammenschlüssen* bestehen. Sie beruhen insbesondere auf der langen Zeitspanne zwischen der Verwirklichung eines Zusammenschlußtatbestandes und einer durchsetzbaren Auflösungsanordnung. Die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes als primäres Ziel der Auflösung wird regelmäßig problematisch sein.

Zur Beschleunigung des Auflösungsverfahrens und um eine Wiederherstellung des früheren Zustandes eher zu ermöglichen, *empfiehlt die Monopolkommission dem Gesetzgeber, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, daß eine Untersagungsverfügung gleichzeitig mit der Auflösungsanordnung ergehen kann.* Die Bestandskraft der Untersagungsverfügung als Grundlage für eine Auflösungsanordnung muß dann entfallen. Außerdem muß für den Fall eines Antrages auf Ministererlaubnis die Unanfechtbarkeit der Ablehnung des Antrages als Voraussetzung der Auflösungsanordnung beseitigt werden. Der Gesetzgeber sollte dieser Empfehlung durch eine ersatzlose Streichung des § 24 Abs. 6 Satz 2 Nr. 1 und 2 GWB Rechnung tragen. (Tz. 661 bis 678)

104. Im Berichtszeitraum sind die Schwierigkeiten, die bei der Beurteilung *im Ausland vollzogener Zusammenschlüsse* bestehen, immer stärker in den Vordergrund gerückt. Die Monopolkommission teilt die auch vom Bundesgerichtshof herangezogene Schutzzwecktheorie, um die Abwendbarkeit der §§ 22 bis 24a GWB auf grenzüberschreitende Sachverhalte zu begrenzen. Diese Theorie unterscheidet

entsprechend der Schwere des Eingriffs zwischen der Anzeige- und Anmeldepflicht sowie dem Untersagungsverfahren.

Dagegen wendet sich die Monopolkommission gegen die Berücksichtigung einer *Schwergewichtsbetrachtung*, wie sie vom Kammergericht in dem Verfahren Bayer France/Firestone France angedeutet wurde. Diese aus dem international-privatrechtlichen Bereich stammende Argumentationsweise kann zu einer Aufweichung des Auswirkungsprinzips und zu einer Zurückdrängung einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise im Fusionskontrollrecht führen. (Tz. 679 bis 690)

105. Zunehmend an Bedeutung gewinnen *Verfahrensfragen* in der kartellrechtlichen Auseinandersetzung. Die Monopolkommission wendet sich gegen eine extensive Handhabung der notwendigen Verfahrensbeteiligung und der Beiladung zu einem Untersagungsverfahren, weil dann die Gefahr besteht, daß das Verfahren wegen vieler Beteiligter unübersichtlich wird und Einzelinteressen von Verfahrensbeteiligten mit Geheimhaltungsinteressen kollidieren können.

Bedenken bestehen auch gegen die vom Bundeskartellamt zugelassene Praxis des *heimlichen Anteilserwerbes*. Dabei handelt es sich um ein informelles Verfahren, in welchem ein Zusammenschlußvorhaben geprüft wird, ohne das Unternehmen am Verfahren zu beteiligen, an dem Anteile erworben werden sollen. Bei Anerkennung einer solchen Verwaltungspraxis besteht nach Auffassung der Monopolkommission die Gefahr, daß nicht alle für ein Untersagungsverfahren relevanten Gesichtspunkte dem Amt zugänglich werden und deshalb ein Zusammenschlußvorhaben möglicherweise unzureichend gewürdigt wird. (Tz. 691 bis 697)

106. Die Monopolkommission hat Bedenken gegen einzelfallbezogene Informationsgespräche des Bundeskartellamtes mit Unternehmensvertretern und ihren Anwälten, sofern dabei einseitig *mündliche oder schriftliche Zusicherungen* vom Bundeskartellamt abgegeben werden. Es besteht dann ein faktischer, teilweise wegen der Vorschrift des § 38 Verwaltungsverfahrensgesetz sogar ein rechtlich bindender Zwang zur Einstellung des Verfahrens. (Tz. 698 bis 700)

107. Das Kammergericht hat bisher keine allzu strengen Anforderungen an einen Anfangsverdacht zur Begründung eines *Auskunftsersuchens* gestellt. Anfang 1982 hat es jedoch in den die Untersuchung der Preisspaltung der Mineralölindustrie betreffenden Verfahren mehrere Auskunftsbeschlüsse unter endgültiger Klärung materiell-rechtlicher Fragen (Mißbräuchlichkeit regionaler Preisdifferenzierung von Marktbeherrschern, Oligopolsituation auf dem Markt für Vergaserkraftstoffe) aufgehoben.

Die Monopolkommission würde es begrüßen, wenn das Kammergericht sich künftig nicht der Gefahr aussetzen würde, *materiell-rechtliche Fragen im Vorfeld zu präjudizieren*. (Tz. 701 bis 704)

6. Ursachen der Konzentration

108. Konzentrationsursachen können an verschiedenen Gliedern der Kausalkette untersucht werden. Formal ist jede Konzentrationsveränderung auf die Ereignisse Marktzutritt, Marktaustritt, Fusion und internes Wachstum zurückführbar. Diese Komponenten einer Konzentrationsveränderung werden im folgenden als *sekundäre Konzentrationsursachen* bezeichnet. Für die Wettbewerbspolitik von entscheidender Bedeutung sind jedoch die *originären Konzentrationsursachen* wie Größenvorteile bei der Herstellung und Verteilung von Gütern, die Unvollständigkeit des Kapitalmarktes, staatliche Rahmenbedingungen, wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen, Patente, Forschung und Entwicklung oder Werbung. Bei diesen müssen möglichst die Maßnahmen zur Konzentrationsbekämpfung ansetzen. Dies folgt aus der Tatsache, daß die originären Konzentrationsursachen über verschiedene der genannten Konzentrationskomponenten ihren Einfluß auf die Zahl der Marktteilnehmer bzw. die Verteilung der Marktanteile ausüben. Mit Instrumenten der Wettbewerbspolitik, die auf diese Komponenten ausgerichtet sind, können daher häufig nur kurzfristige Wirkungen erzielt werden. (Tz. 706, 707)

109. Eine gründliche und empirisch fundierte Offenlegung aller Ursachen der in der Bundesrepublik Deutschland zu beobachtenden zunehmenden Unternehmenskonzentration ist in dem begrenzten Zeitraum, der für die Anfertigung eines Hauptgutachtens zur Verfügung steht, nicht durchzuführen. Insbesondere empirische Studien, ohne die Aussagen über die Gründe der Konzentration nicht möglich sind, benötigen lange Vorbereitungs-, Durchführungs- und Auswertungszeiten. Deshalb legt die Monopolkommission im vorliegenden Gutachten zunächst eine empirische Untersuchung über die quantitative Bedeutung der Komponenten der Konzentrationsentwicklung in ausgewählten Branchen vor. Anschließend befaßt sie sich mit dem Einfluß von Steuern und Subventionen auf die Unternehmenskonzentration. (Tz. 715)

110. Die *empirische Komponentenzerlegung der Konzentrationsentwicklung* in 17 ausgewählten Branchen wird für CR_3-Konzentrationskoeffizienten durchgeführt. Neben der Anschaulichkeit spricht auch die relativ einfache formale Handhabung für diese Form der Konzentrationsmessung. Nach einer von L. W. Weiss 1965 vorgestellten Methode wird die innerhalb der letzten 20 Jahre auftretende Konzentrationsveränderung in den erfaßten Branchen auf die Komponenten Fusionen, internes Wachstum, Marktzutritt, Marktaustritt und Verdrängungseffekt (einem eher technischen Korrekturfaktor, der speziell bei der Zerlegung von CR-Werten zu berücksichtigen ist) zurückgeführt. (Tz. 717 bis 725)

111. Im Durchschnitt nahm die Konzentration im Bereich der Stichprobe bis 1975 zu und verringerte sich dann bis 1980 wieder. Die Veränderungen entsprachen sich in etwa in ihrer Größenordnung, so

daß die Konzentration 1980 nicht wesentlich höher war als 1965. Nur in drei der 17 untersuchten Branchen ist dieses grundsätzliche Entwicklungsmuster nicht zu erkennen.

Die *dominierenden Komponenten der Konzentrationsveränderung* sind eindeutig die Fusionen, das interne Wachstum sowie der Verdrängungseffekt. Marktzugänge und Marktabgänge von Unternehmen spielen dagegen nur in einigen Branchen eine relevante Rolle. Letzteres ist allerdings zum Teil auf methodische und praktische Probleme des Weiss'schen Ansatzes zurückführbar. (Tz. 728, 729)

112. Von den drei Faktoren, die eine Konzentrationszunahme hervorrufen können, üben die *Fusionen* offensichtlich den stärksten Einfluß aus. Im Durchschnitt der zwölf in vergleichbarer Weise untersuchten Branchen waren von 1965 bis 1980 zehn Prozentpunkte der Konzentrationsveränderung dem Fusionseffekt zuzurechnen. Auf das interne Wachstum entfielen nur vier, auf Marktabgänge 0,6 Prozentpunkte. (Tz. 730)

113. Der relativ geringe durchschnittliche Wert des *internen Wachstumseffektes* läßt nicht erkennen, daß diese Komponente zum Teil erheblichen Einfluß auf die Konzentration in den Branchen genommen hat. Allerdings war hier die Wirkungsrichtung sowohl zwischen den Branchen als auch im Zeitablauf uneinheitlich, so daß sich Konzentrationszunahme (durch überdurchschnittliches Wachstum der führenden Unternehmen) und Konzentrationsabnahme (bei überdurchschnittlichem Wachstum der übrigen Anbieter) im wesentlichen kompensierten. (Tz. 731)

114. Ein erwähnenswerter Einfluß des *Marktabgangseffektes* auf die Konzentration läßt sich lediglich bei den LKW's unterschiedlicher Tonnage und bei den Kühl- und Gefrierschränken feststellen. Vergleichbar unerheblich wirkten sich in den Untersuchungsperioden auch die erfaßten *Marktzutritte* aus. Ausnahmen bilden hier die Prozeßrechner und die LKW über 4 Tonnen. (Tz. 733)

115. Im Zeitablauf blieb der Einfluß der einzelnen Komponenten auf die Konzentration keineswegs konstant. Am deutlichsten und interessantesten ist die *rückläufige Tendenz beim Fusionseffekt.* Die Durchschnittswerte für das interne Wachstum weisen daraufhin, daß diese Komponente in den Jahren 1965 bis 1975 eher zur Konzentrationszunahme, seitdem jedoch zum Rückgang der Konzentration beigetragen hat. Allerdings ist die Entwicklung in den einzelnen Branchen sehr uneinheitlich. Typische zeitliche Entwicklungslinien bei den Marktzugängen und -abgängen sind deshalb nicht erkennbar, weil diese Komponenten nur in wenigen Bereichen eine nennenswerte Rolle spielen. (Tz. 734 bis 736)

116. Als primäre Konzentrationsursachen werden in diesem Gutachten die *Steuern und Subventionen* als Bestandteile des staatlichen Rahmens der wirtschaftlichen Entwicklung untersucht. Dabei handelt es sich ausschließlich um Analysen der direkten Konzentrationswirkung. Allgemeine Betrachtungen über die Verträglichkeit bestimmter realer Steuer- und Subventionssysteme mit der marktwirtschaftlichen Ordnung werden nicht angestellt. (Tz. 739)

117. Jede Steuer, die an wirtschaftlichen Größen anknüpft, verändert potentiell das Verhalten der Entscheidungsträger, die Wettbewerbsbedingungen und die Unternehmenskonzentrtion. *Steuern* sind insbesondere dann konzentrationswirksam, wenn sie den Zusammenschluß von Unternehmen prämieren oder finanziell bestrafen und wenn sie Unternehmen verschiedener Größe unterschiedlich belasten und dadurch das größenspezifische interne Unternehmenswachstum beeinflussen.

Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland vier steuerliche Regelungen eine durchschlagende, positive Wirkungen auf die Unternehmenskonzentration ausübten bzw. ausüben. Es handelt sich hierbei um die bis 1968 geltende Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer, das Schachtelprivileg nach dem alten (bis 1977 gültigen) Körperschaftsteuerrecht und schließlich die noch heute bestehenden Schachtelprivilegien im Bewertungsgesetz („vermögensteuerliches Schachtelprivileg") sowie im Gewerbesteuergesetz. (Tz. 740 bis 744)

118. *Schachtelprivilegien* sind deshalb konzentrationsfördernd, weil die Freistellung von Gewinnen aus Beteiligungen an Kapitalgesellschaften bei der Ertragsbesteuerung von Unternehmen (bzw. von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Fall der Substanzbesteuerung) davon abhängig gemacht wird, daß mindestens 25% der Anteile gehalten werden. Dadurch entsteht ein Anreiz, Schachtelbeteiligungen zu erwerben, die wiederum, zumindest soweit sie mehr als 25% ausmachen, zur Einflußnahme auf das Verhalten des Beteiligungsunternehmens genutzt werden können. (Tz. 751)

119. Der Monopolkommission ist auch eine große Anzahl von Zusammenschlußfällen bekannt geworden, in denen von den Beteiligten der Erwerb einer Schachtelbeteiligung allein mit der steuerlichen Vorteilhaftigkeit begründet wurde. Die Kommission hält deshalb eine Änderung des Abgabenrechts für geboten, die die *Beseitigung des steuerlichen Anreizes zum Erwerb einer Schachtelbeteiligung* zum Gegenstand hat. (Tz. 753)

120. Die vom *bewertungsrechtlichen Schachtelprivileg* ausgehende konzentrationsfördernde Wirkung kann grundsätzlich durch vier verschiedene Steuerrechtsänderungen, und zwar durch

— die Abschaffung des Schachtelprivilegs,

— die Erweiterung des Schachtelprivilegs,

— die Steuerbefreiung der Anteilsrechte an juristischen Personen,

— die Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für juristische Personen

beseitigt werden. (Tz. 753)

121. Die Monopolkommission kommt zu dem Ergebnis, daß die *Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für juristische Personen* am vorteilhaftesten ist.

Die *Abschaffung des Schachtelprivilegs* erweitert den Kreis der von der mehrfachen Vermögensbesteuerung betroffenen Kapitalgesellschaften und verschärft insofern die vermögensteuerliche Diskriminierung dieser Rechtsform. Außerdem führt sie evtl. zu einer Zunahme der Verschmelzung rechtlich selbständiger Tochtergesellschaften mit den Obergesellschaften, was zu einer unerwünschten Zementierung bestehender Beteiligungsverhältnisse führt.

Die *Erweiterung des Schachtelprivilegs* auf Beteiligungen unter 25% (evtl. auf alle Beteiligungen an Kapitalgesellschaften) reduziert zwar die Anzahl der von der mehr als zweifachen Vermögensbesteuerung betroffenen Betriebsvermögensteile. Sie läßt aber die, unter dem Postulat der Rechtsformneutralität unerwünschte, zweifache Vermögensbesteuerung der Betriebsvermögen von Kapitalgesellschaften auf der Gesellschafts- und Gesellschafterebene fortbestehen.

Die *Steuerbefreiung der Anteilsrechte* an juristischen Personen ist schließlich unzweckmäßig, da hier die Freibeträge des Vermögensteuergesetzes ausgeschaltet werden.

Die genannten nachteiligen Wirkungen treten bei der Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für juristische Personen nicht auf. Vielmehr handelt es sich hierbei um eine Maßnahme, die nicht nur einen steuerlichen Konzentrationsanreiz beseitigt, sondern unter bestimmten wirtschaftlichen Bedingungen gleichzeitig zur *Rechtsformneutralität des Steuerrechts* beiträgt. (Tz. 754 bis 762)

122. Auch im Fall der *Gewerbesteuer* vertritt die Monopolkommission die Auffassung, daß die Konzentrationswirkung der hier existierenden Schachtelprivilegien (§ 9 Nr. 2a für die Steuer nach dem Gewerbeertrag und § 12 Abs. 3 Nr. 2a für diejenigen nach dem Gewerbekapital) durch die *generelle Abschaffung von Doppelbelastungen* und nicht durch eine solche der Privilegien beseitigt werden sollte. Das bedeutet, daß die gewerbesteuerlichen Kürzungsvorschriften der §§ 9 Nr. 2a und 12 Abs. 3 Nr. 2a auf alle Gewinne aus Beteiligungen an Kapitalgesellschaften bzw. Anteile an Kapitalgesellschaften auszudehnen sind. (Tz. 767 bis 774)

123. *Subventionen* können die Unternehmenskonzentration auf dreierlei Weise beeinflussen. Einmal besteht die Möglichkeit, daß die Zusammenschlüsse von Unternehmen staatlich prämiert und damit für diese unter Umständen erst attraktiv werden.

Ein anderer Fall ist gegeben, wenn die Sanierung größerer Unternehmen durch Subventionen und Bürgschaften zur Regel und damit für die begünstigten Anbieter zum Bestandteil der Entscheidungsgrundlagen wird.

Schließlich verändern Subventionen die Konzentration in der Wirtschaft auch dann, wenn die Mittel ungleichmäßig auf die Unternehmen verschiedener Größen verteilt werden. Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich auf diesen letzten Aspekt der Konzentrationswirkung von Subventionen. (Tz. 775 bis 777)

124. Für die empirische Untersuchung der Konzentrationswirkung der Subventionen müßte eigentlich die Distribution der Summe aller Transfers an Unternehmen überprüft werden. Hierfür fehlt es jedoch an einer ausreichenden Datenbasis. Aus diesem Grund kann die Monopolkommission nur bruchstückhafte und zum Teil mit Ungenauigkeiten behaftete Informationen über die *unternehmensgrößenspezifische Verteilung einzelner Subventionen* und zum Teil auch nur für einzelne Wirtschaftsbereiche vorlegen, die nur in ihrer Gesamtheit eine Antwort auf die hier relevante Frage geben können. (Tz. 779)

125. Die unternehmensgrößenspezifische Distribution von Subventionen wird durch sogenannte *Verteilungskoeffizienten* gemessen. Für jede Unternehmensgrößenklasse wird jeweils der Anteil an der Gesamtförderung durch eine bestimmte Maßnahme in einer Periode durch den entsprechenden Anteil an einem Größenmerkmal, wie Umsatz, Beschäftigte oder Wertschöpfung dividiert. (Tz. 780)

126. Im Rahmen seiner *Stichprobenerhebung über die Kostenstruktur* im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe erfaßt das Statistische Bundesamt die von Unternehmen empfangenen Subventionen nach Beschäftigtengrößenklassen. Allerdings erfolgt hier eine Beschränkung auf bestimmte Subventionsarten. Die Untersuchungen der Monopolkommission zeigen, daß diese Subventionen zum Teil vorrangig an größere Unternehmen ausgezahlt werden. Diese Verteilung ist aber wettbewerbspolitisch unbedenklich, da die nach ihrer Größe unterschiedlich geförderten Anbieter kaum den gleichen Branchen angehören. (Tz. 783 bis 785)

127. Die erhebliche und zunehmende wirtschaftliche Relevanz der *Forschungs- und Entwicklungs-(F + E)Förderung* sowie ihre spezifische Nähe zum Unternehmenswachstum und damit letztlich zur Entwicklung der Konzentration, veranlaßt die Monopolkommission dazu, sich eingehender mit dieser Form der Transfers an Unternehmen zu beschäftigen. (Tz. 786, 787)

128. *Statistiken des Stifterverbandes* lassen vermuten, daß in allen Untersuchungsjahren (1971 bis 1979) die kleinen und mittleren Unternehmen bis 100 Mio. DM relativ zu ihrer Größe erheblich weniger Forschungsmittel erhielten als die großen Unternehmen mit über 250 Mio. DM Umsatz. Die von der Bundesregierung im wesentlichen noch als mittlere Unternehmen angesehenen Einheiten zwischen 100 und 250 Mio. DM Umsatz wurden in etwa proportional zu ihrer Größe subventioniert. Die Ungleichverteilung ist auch nicht allein darauf zurückzuführen, daß die kleinen Unternehmen weniger forschten als die größeren. Weitere Berechnungen zeigen vielmehr, daß die ersteren auch in Relation zu ihren ei-

genen Forschungs- und Entwicklungsausgaben unterproportional gefördert wurden. (Tz. 788 bis 793)

129. *Angaben des BMFT über die F+ E-Projektförderung* zeigen, daß hier die eigentlichen Bevorzugten bei der Verteilung der Subventionen die gerade noch als mittelgroß zu bezeichnenden Unternehmen mit Umsätzen zwischen 100 und 250 Mio. DM und die Unternehmen mit 10 bis 50 Mio. DM Umsatz im Jahr sind, während die übrigen Einheiten bestenfalls proportional zu ihren Umsätzen gefördert wurden. (Tz. 794 bis 797)

130. Die *F+ E-Personalkostenzuschüsse des BMWi*, deren Vergabe auf kleine und mittlere Unternehmen beschränkt ist, erweisen sich in der statistischen Untersuchung als Förderungsinstrument, das in erster Linie an mittlere Unternehmen adressiert ist. Kleine Unternehmen werden zwar auch erreicht, doch ist bei ihnen die Inanspruchnahme (in Relation zum Umsatz) deutlich geringer. (Tz. 798 bis 800)

131. Auf der Basis der *Statistik des BMFT über die F+ E-Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen* ist nur eine Zweiteilung der wirtschaftlichen Einheiten in solche mit mehr und solche mit weniger als 200 Mio. DM Jahresumsatz möglich. Es zeigt sich, daß in allen untersuchten Jahren die Unternehmen mit bis zu 200 Mio. DM Jahresumsatz relativ zu ihrem Umsatz erheblich weniger Unterstützung erhielten als die größeren Einheiten. Allerdings wurde diese Benachteiligung im Zeitablauf reduziert. (Tz. 801 bis 806)

132. Insgesamt lassen die der Monopolkommission vorliegenden F + E-Statistiken trotz gewisser Unterschiede in den Ergebnissen den Schluß zu, daß die F + E-Transfers im letzten Jahrzehnt ihren Einfluß in Richtung auf eine *Konzentrationsförderung* ausgeübt haben. (Tz. 807, 808)

133. Als weitere Subvention untersuchte die Monopolkommission die finanzielle Unterstützung von Investitionen der Unternehmen im Rahmen der *Gemeinschaftsaufgabe (GA) „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur"*. Bevorzugte Empfänger der GA-Mittel sind insbesondere die sehr kleinen Betriebe (bis 19 Beschäftigte) aber auch die kleinen bis mittelgroßen Einheiten mit bis zu 200 Beschäftigten. Die größeren Betriebe mit mehr als 200 Beschäftigten (in ihnen arbeiten ca. 70 % der Beschäftigten im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe) werden dagegen deutlich unterproportional zu ihrem wirtschaftlichen Gewicht gefördert. (Tz. 809, 810)

134. Schließlich wurde noch die *Vergabe zinsverbilligter Kredite* durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die Lastenausgleichsbank auf ihre Konzentrationswirkung hin analysiert. Die berücksichtigten Kreditprogramme wirken, wie beabsichtigt, konzentrationshemmend. Die Verteilungsquotienten nehmen in allen Jahren von der kleinen Umsatzgrößenklasse (bis 50 Mio. DM Jahresumsatz) bis zur größten (über 250 Mio. DM Jahresumsatz) kontinuierlich ab. (Tz. 811 bis 816)

135. Betrachtet man die untersuchten Subventionen in ihrer Gesamtheit, so kann festgehalten werden, daß der Gesetzgeber im Ergebnis eine Förderungspolitik betrieben hat, *die nicht eindeutig eine Größenklasse der Unternehmen bevorzugt.* Zwar begünstigen die einzelnen Maßnahmen zum Teil bestimmte Unternehmensgrößenklassen. Eine einheitliche Tendenz ist jedoch nicht zu beobachten. (Tz. 817)

7. Gewerkschaften und Konzentration

136. Gewerkschaften können die Unternehmenskonzentration als *Tarifpartner*, durch *politischen Einfluß* und schließlich über die (Mit-)Kontrolle wirtschaftlicher Einheiten durch *Anteilsbesitz und Mitbestimmung* verändern. Von diesen drei Einwirkungsmöglichkeiten soll grundsätzlich nur die letzte näher untersucht werden. Der politische Einfluß wird nur insoweit berücksichtigt, als er mit der Kontrolle wirtschaftlicher Einheiten in direktem Zusammenhang steht. (Tz. 820 bis 822)

137. Die Entscheidungsbefugnis der Gewerkschaften bzw. ihrer Funktionsträger in wirtschaftlichen Einheiten kann einmal vom *Anteilsbesitz* herrühren. Die Vermögensverwaltungsgesellschaften des DGB und der 17 Einzelgewerkschaften sowie die gemeinsame Holding-Gesellschaft der DGB-Gewerkschaften, die Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG (BGAG), besitzen *Mehrheitsanteile* an den folgenden Unternehmen: Bank für Gemeinwirtschaft AG, Volksfürsorge Lebensversicherung AG, NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH, NEUE HEIMAT Städtebau GmbH, Bund-Verlag, Büchergilde Gutenberg GmbH, acon Gesellschaft für Werbung und Kommunikation mbH, Gemeinwirtschaftliche Datenverarbeitungsgesellschaft mbH und Union Druckerei- und Verlagsanstalt GmbH. Daneben üben sie mit großer Wahrscheinlichkeit noch die *faktische Kontrolle* über die co op AG und die Boswau + Knauer AG aus und sind außerdem *Mitbeherrscher* der Deutschen Druck- und Verlagsgesellschaft mbH & Co KG sowie des Beamten-Heimstättenwerks. (Tz. 826 bis 830)

138. Eine im Einfluß begrenzte, aber von der Anzahl der betroffenen Unternehmen her gesehen bedeutendere Kontrollmöglichkeit wurde den Gewerkschaften des weiteren durch das *Montan-Mitbestimmungsgesetz von 1951*, durch das *Betriebsverfassungsgesetz von 1952* sowie durch das *Mitbestimmungsgesetz von 1976* eingeräumt. Diese Normen verschaffen den Arbeitnehmern Zugang zu den Aufsichtsräten der Kapitalgesellschaften und damit den Gewerkschaften über die direkte Entsendung ihrer Vertreter bzw. über die Wahl von Gewerkschaftsmitgliedern die Möglichkeit der Mitsprache bei der Bestellung von Vorständen und bei der Verabschiedung grundsätzlicher unternehmenspolitischer Entscheidungen. (Tz. 831)

139. Nach Auffassung der Monopolkommission reichen diese Mitwirkungsmöglichkeiten jedoch nicht zur *zentralen Steuerung des Marktverhaltens* von Unternehmen aus. Insofern wird die Unternehmenskonzentration durch diese Normen nicht gefördert. Entscheidend für diese Beurteilung sind die (mit Ausnahme des Montan-Mitbestimmungsgesetzes) unterparitätische Vertretung der Arbeitnehmerseite in den Aufsichtsräten und die fehlende Homogenität der Gruppe der Arbeitnehmervertreter. Allerdings kann, wie bei allen personellen Verflechtungen, dann eine Verringerung der Intensität des Wettbewerbs eintreten, wenn durch die Mehrfachentsendung einzelner Gewerkschaftsvertreter der Informationsfluß zwischen den Unternehmen verbessert wird. (Tz. 832 bis 836)

140. Schließlich kann es im Einzelfall zu einer *Kumulation von Einflußmöglichkeiten* kommen, wenn Gewerkschaften Anteile an Gesellschaften besitzen, die einem der genannten Mitbestimmungsgesetze unterliegen. Diese Konstellation ist insbesondere dann von Interesse, wenn eine Minderheitsposition der Gewerkschaften auf der Kapitalseite durch den Einzug von Gewerkschaftsvertretern auf der Arbeitnehmerseite zu einer Mehrheitsposition im Kontrollorgan der Gesellschaft wird. In der Praxis ist eine solche Kumulation von Einflußmöglichkeiten nach Feststellung der Monopolkommission jedoch ohne Relevanz. (Tz. 837 bis 842)

141. Die von den Gewerkschaften tatsächlich kontrollierten Unternehmen, also diejenigen, an denen (in der Regel die Mehrheit der) Anteile gehalten werden, könnten insbesondere dann zur Unternehmenskonzentration beitragen, wenn ihnen im Wettbewerb *gewerkschaftsspezifische Vorteile* zugute kämen. Zunächst einmal könnte ein spezifischer Vorteil der Gewerkschaftsunternehmen in der Körperschaftsteuer-, Vermögensteuer-, Kapitalverkehrsteuer- und Gewerbesteuerfreiheit der Unternehmenseigentümer, also der Gewerkschaften bzw. ihrer Vermögensverwaltungsgesellschaften gesehen werden. Die *Körperschaftsteuerbefreiung* ermöglicht es den Gewerkschaften, insbesondere bei Finanzierung der Unternehmen durch Gesellschafterdarlehen, einen größeren Teil der an sie ausgeschütteten Gewinne zu reinvestieren, als es einem privaten Anteilseigner möglich wäre. Auch die *Vermögensteuerbefreiung* ist für die Gewerkschaften und damit implizit für deren Unternehmen von erheblichem finanziellem Vorteil. Im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften im Besitz von vermögensteuerpflichtigen Personen entfällt die Doppelbelastung auf der Gesellschafts- und der Gesellschafterebene. Dagegen sind die Befreiungsvorschriften des Kapitalverkehr- und Gewerbesteuergesetzes ohne wirtschaftliche Bedeutung. Insgesamt betrugen die Steuerersparnisse der DGB-Gewerkschaften 1980 über 30 Mio. DM. (Tz. 843 bis 853)

142. *Absatz- und Werbevorteile* können bei den Gewerkschaftsunternehmen nur in geringem Umfang festgestellt werden. Zu nennen sind allenfalls die Möglichkeit der (auch redaktionellen) Werbung für Gewerkschaftsunternehmen in Verbandszeitschriften und die Bevorzugung dieser Unternehmen bei der Vergabe von gewerkschaftlichen Baumaßnahmen (NEUE HEIMAT) bzw. beim Abschluß von Gruppenversicherungen (Volksfürsorge) durch die Gewerkschaften. (Tz. 854 bis 857)

143. *Finanzkraftvorteile* der Gewerkschaftsunternehmen könnten durch die Beiträge der Gewerkschaftsmitglieder sowie durch das sonstige, nicht in Wirtschaftsunternehmen gebundene Vermögen der Gewerkschaften begründet sein. Die Ermittlungen der Monopolkommission lassen jedoch den Schluß zu, daß die Möglichkeiten der Eigenkapitalzuführung bei den DGB-Gewerkschaften durch ihre primäre Aufgabe als Tarifpartner eng begrenzt sind. Davon unberührt bleibt die Tatsache, daß die Gewerkschaftszugehörigkeit für die hier betrachteten Unternehmen eine Art Risikoversicherung darstellt, die ihren wettbewerblichen Verhaltensspielraum erhöht. (Tz. 858 bis 862)

144. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil der Gewerkschaftsunternehmen gegenüber ihren privatwirtschaftlichen Konkurrenten kann unter Umständen dadurch entstehen, daß ihre Eigentümer, die Gewerkschaften, über *personelle Verflechtungen direkten Zugang zu den politischen Gremien* haben, die über die öffentliche Auftragsvergabe zu entscheiden haben. Als eventueller Vorteilsempfänger kommt hier in erster Linie die Bauträgergruppe NEUE HEIMAT in Frage. Nach Feststellung der Monopolkommission lag in der Vergangenheit der Schwerpunkt der unternehmerischen Aktivitäten der NEUEN HEIMAT in SPD-dominierten Regionen. Für den Auftragsbestand des Jahres 1981 gibt die BGAG allerdings eine stärkere Beteiligung in CDU-regierten Gebietskörperschaften an. Nach Auffassung der Monopolkommission ist aufgrund der engen Verbindungen der NEUEN HEIMAT zu den politischen Entscheidungsträgern mit einer Vorzugsstellung dieser Gesellschaft im Wettbewerb zu rechnen. Allerdings ist diese nur schwer nachzuweisen. (Tz. 863 bis 870)

145. Die festgestellten Wettbewerbsvorteile der Gewerkschaftsunternehmen könnten ihnen in einzelnen Branchen zu einer dominierenden Position verholfen und damit in diesen Bereichen die Konzentration gefördert haben. In der Mehrzahl der Branchen spielen die Gewerkschaftsunternehmen nur eine untergeordnete Rolle. *Relevante Marktanteile* von Gewerkschaftsunternehmen sind im Lebensversicherungsbereich (Volksfürsorge ca. 7 %), bei den Bausparkassen (Beamten-Heimstättenwerk ca. 20 %), im Sanierungs- und Stadtentwicklungsbereich (NEUE HEIMAT ca. 7 %) und im Lebensmitteleinzelhandel (co op AG ca. 7 %) zu finden. Die bedeutenden Marktstellungen dieser Unternehmen können vermutlich auch zum Teil auf die Ausnutzung gewerkschaftsspezifischer Vorteile zurückgeführt werden. Eine Marktbeherrschung konnte jedoch in keinem Fall erreicht werden. (Tz. 871 bis 886)

146. Der Beitrag der DGB-Gewerkschaften zur *aggregierten Konzentration* ist darin zu sehen, daß sie

den weitaus größten Teil ihrer Unternehmen in der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft (BGAG) unter einheitlicher Leitung zusammenfaßten. Neben den BGAG-Gesellschaften können noch die NEUE HEIMAT Gemeinnützige, die NEUE HEIMAT Städtebau, die Union Druckerei und der Bund-Verlag zur DGB-Unternehmensgruppe gerechnet werden. Diese Unternehmen wurden aus steuerrechtlichen und organisatorischen Gründen nicht der BGAG unterstellt, doch spricht nichts dagegen, daß auch sie eng mit den BGAG-Gesellschaften kooperieren.

Mit einer Wertschöpfung von ca. 4 Mrd. DM wäre die DGB-Gruppe das 14. Unternehmen der nach diesem Kriterium aufgestellten Rangfolge der Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland. Seine Bedeutung entspricht etwa derjenigen der Krupp GmbH, der Mannesmann AG, der Bosch GmbH oder der Deutschen IBM. Insgesamt beschäftigen die Gewerkschaftsunternehmen ca. 64 000 Personen und gehören damit zu den 20 größten gewerblichen Arbeitgebern. Ihre Eigenmittel belaufen sich auf ca. 2,5 Mrd. DM. (Tz. 887 bis 891)

147. Die DGB-Gruppe ist jedoch nicht nur ein gesamtwirtschaftlich bedeutendes, sondern auch ein *stark expandierendes Unternehmen.* Von 1976 bis 1980 stieg die Zahl der Beschäftigten, um nur dieses Kriterium zu nennen, von ca. 46 000 auf heute 64 000 um ca. 18 000 (oder mit einer jährlichen Durchschnittsrate von 9 %), während in der gesamten gewerblichen Wirtschaft die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nur schwach um ca. 1 % jährlich zunahm. Es kann also mit einiger Berechtigung von einem aktiven und wesentlichen Beitrag der Gewerkschaften zur konglomeraten Unternehmenskonzentration gesprochen werden. (Tz. 892)

148. Aufgrund der hier durchgeführten Untersuchungen kommt die Monopolkommission zu dem *Ergebnis,* daß die Gewerkschaften die Unternehmenskonzentration weder besonders vorangetrieben, noch ihr, was ihre wirtschaftliche Aktivitäten angeht, entgegengewirkt haben. Ihr Verhalten ist vielmehr mit dem privater Kapitaleigner vergleichbar, d. h. sie haben, im großen und ganzen erfolgreich, versucht, durch internes und externes Wachstum konkurrenzfähig zu bleiben. (Tz. 898)

8. Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie

149. Die für die Untersuchung erforderlichen *Daten* wurden bei den Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie und den sie vertretenden Verbänden erfragt bzw. öffentlich zugänglichen Publikationen entnommen. Aus dem Chemiebereich haben sich die Unternehmen BASF, Bayer, Hoechst sowie VEBA (Chemie), aus dem Mineralölbereich die Unternehmen Agip, BP, Chevron, Elf, Esso, Fina, Mobil Oil, Shell, Texaco und VEBA (Öl) an der Erhebung beteiligt.

Es wurden grundsätzlich nur *inländische Aktivitäten* der inländischen Unternehmen und deren Tochtergesellschaften im Zeitraum von 1960 bis 1978 in die Untersuchung einbezogen. Dieses Vorgehen ist zwar wenig befriedigend, weil die Mehrzahl der untersuchten Gesellschaften internationale Konzerne sind und die untersuchten Branchen starke außenwirtschaftliche Verflechtungen aufweisen. Es ist jedoch durch die Datenverfügbarkeit vorgegeben. (Tz. 901, 902)

150. Der Untersuchungsbereich Mineralöl- und Chemische Industrie umfaßt eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen. Die gesamte Produktionslinie wird in einzelne *Aktivitätsstufen* unterteilt. Die Aktivitätsstufen im Mineralölbereich sind:

— die Exploration von Erdölvorkommen (I),

— die Rohölförderung (II),

— der Rohöltransport (III) — hier nur durch Pipelines —,

— die Rohölverarbeitung in Raffinerien (IV),

— der binnenländische Transport von Rohölprodukten (V) und

— die Vermarktung von Mineralölprodukten (VI).

Weitere drei Aktivitätsstufen sind dem petrochemischen Bereich zuzurechnen.

Aus dem bei der Raffinierung von Rohöl anfallenden Naphtha werden zunächst

— chemische Grundstoffe (VII), dann

— Derivate (VIII) und schließlich

— „Endprodukte" (IX)

hergestellt, die allerdings zum Teil einer weiteren Verarbeitung unterliegen. (Tz. 905 bis 911)

151. Die Struktur der Mineralölindustrie wird durch den *hohen Importanteil* an der Versorgung des Marktes mit Rohöl geprägt. Außerdem stammen noch ca. 30% des Inlandsabsatzes an Mineralölprodukten aus dem Ausland. Die Abhängigkeit von Rohölimporten führt zu einem *hohen Anteil internationaler Konzerne* an der Versorgung des deutschen Marktes und zu einer internationalen Ausrichtung der deutschen Mineralölunternehmen in der Rohölbeschaffung.

Die in der Bundesrepublik Deutschland tätigen *Mineralölunternehmen* wurden im Hauptgutachten I der Monopolkommission in vier Gruppen unterteilt:

— Die Tochtergesellschaften der großen international tätigen Mineralölkonzerne BP, Shell, ESSO, Mobil Oil und Texaco,

— die Tochtergesellschaften kleinerer U.S.-Gesellschaften wie Chevron, Conoco, Occidental, Gulf und diejenigen staatlicher europäischer Unternehmen wie CFP (Total), Elf, Eni (Agip) und Petrofina (Deutsche Fina),

— die deutschen Gesellschaften VEBA, Gelsenberg (seit 1974: VEBA, seit 1979: BP), Deutsche Erd-

öl AG (DEA) (seit 1966: Texaco), Wintershall (seit 1968: BASF) und Union Kraftstoff (UK)-Wesseling, die vorrangig auf den inländischen Märkten aktiv sind,

— die unabhängigen Importeure und Händler, die nur auf der Aktivitätsstufe Vermarktung von Mineralölprodukten engagiert sind. Hier handelt es sich im wesentlichen um mittelständische Unternehmen. (Tz. 912)

152. In die Untersuchung der vertikalen Integration wurden neben den Mineralölunternehmen die Chemieunternehmen BASF AG, Bayer AG, Hoechst AG und VEBA AG (Chemie) einbezogen. Die *petrochemische Industrie* gewann in den letzten 30 Jahren weltweit an Bedeutung. Wurden noch 1950 organische Chemikalien zu 44% aus dem Rohstoff Erdöl produziert, so waren dies 1970 schon 90%. (Tz. 916, 917)

153. Die vertikale Integration der 13 untersuchten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie wird in dreifacher Form dargestellt:

— durch die *Direktengagements* sowie die *Zahl der Beteiligungsgesellschaften* auf den Aktivitätsstufen,

— durch die *Aktivitätsstufenanteile*, d. h. durch die Anteile eines Unternehmens an der Produktion, der Transportleistung oder dem Handelsumschlag auf einer Aktivitätsstufe und

— durch die *vertikalen Integrationsraten*, die als Mittelwert der prozentualen Anteile der vom eigenen und von verbundenen Unternehmen bezogenen Inputs bzw. der an eigene und verbundene Unternehmen gelieferten Outputs an den jeweiligen gesamten Inputs bzw. Outputs der Aktivitätsstufe definiert sind. (Tz. 919 bis 923)

154. Die untersuchten, vertikal integrierten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie halten im Durchschnitt über alle Aktivitätsstufen ca. zwei Drittel der Produktions- oder Dienstleistungsanteile. Berücksichtigt man, daß einige der nicht in die Erhebung einbezogenen Anbieter, etwa Conoco, Marathon Petroleum, Total oder Mabanaft ebenfalls zumindest teilweise vertikal ausgedehnte Unternehmen sind, so kann davon ausgegangen werden, daß derartig strukturierte Unternehmen drei Viertel aller hier erfaßten Produkte und Dienstleistungen bereitstellen. Insgesamt wird also das Erscheinungsbild der Mineralölindustrie und der Petrochemie durch *vertikale Unternehmensverbindungen* geprägt. (Tz. 950)

155. Auf den einzelnen Aktivitätsstufen fällt der Anteil der erfaßten Produktionen und Dienstleistungen an den jeweiligen Gesamtheiten allerdings sehr unterschiedlich aus. Die inländische *Exploration* und die *Förderung* sind zu 75 bis 80% in den Händen der großen Mineralölgesellschaften Esso, Shell, Mobil Oil, Texaco und Wintershall (BASF). Hier erfolgt auch die Mehrzahl der Lieferungen und Leistungen für das eigene Unternehmen. (Tz. 951)

156. Ein Markt für *Rohöltransporte über Pipelines* existiert praktisch nicht. Die Leistungen werden hier fast ausschließlich von Gemeinschaftsunternehmen ausgeführt, die sich im Besitz der Mineralölunternehmen befinden. Auch die *Mineralölverarbeitung* wird im Untersuchungszeitraum im zunehmenden Maße von den berücksichtigten vertikal integrierten Unternehmen (1978 zu ca. 90%) beherrscht. Allerdings ist auf dieser Stufe ein etwas umfangreicherer Austausch von Rohstoffen und Erzeugnissen mit konzernfremden Unternehmen festzustellen. (Tz. 952, 953)

157. Im Unterschied zu allen übrigen Aktivitätsstufen der Mineralölindustrie haben die Unternehmen weitgehend darauf verzichtet, den *Transport von Mineralölprodukten* selbst durchzuführen.

Allerdings ist eine große Anzahl der hier tätigen Spediteure durch langfristige Verträge an bestimmte Mineralölunternehmen gebunden. (Tz. 954)

158. Die vertikale Integration reicht bei allen Mineralölgesellschaften in die *Produktvermarktung* hinein. Beim Absatz von Vergaser- und Dieselkraftstoff sowie von Heizöl halten zwar unabhängige Händler noch Marktanteile zwischen 20 und 30%. Wie die Fusionsfälle Texaco/Zerssen und Mobil Oil/Mertl zeigen, sind die Mineralölunternehmen jedoch bemüht, auch in diese Märkte weiter einzudringen. (Tz. 955)

159. Die erfaßten Unternehmen sind praktisch die einzigen Hersteller *petrochemischer Grundstoffe*, wobei die Anbieter aus dem Bereich der Mineralölwirtschaft Aktivitätsstufenanteile von ca. 60% (1978), diejenigen mit dem Schwerpunkt Chemie (1978 ca. 20%) deutlich in den Schatten stellen. Die Lieferbeziehungen sind auf dieser Stufe zu einem geringeren Teil unternehmensintern als es auf den Stufen der Mineralölindustrie der Fall ist. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Erzeugung von petrochemischen Grundstoffen neben der Vermarktung von Mineralölprodukten einen Endpunkt in der Produktionskette der Mineralölfirmen bildet. (Tz. 956)

160. Da die Stufe der *Derivate* die andere Seite der Schnittstelle zwischen Mineralölwirtschaft und Petrochemie bildet, sind die Anteile der Bezüge vom eigenen und verbundenen Unternehmen an dem gesamten Vorprodukteneinsatz relativ gering. (Tz. 957)

161. Die zwischen 70% und 75% liegenden aufsummierten Anteile der vertikal strukturierten Konzerne auf der *Endproduktstufe* zeigen an, daß hier das eigentliche Interessengebiet der Chemieunternehmen Bayer, BASF und Hoechst (auf die allein ca. 50% entfallen) beginnt. Ca. drei Viertel der Rohstoffe für die Erzeugung von Endprodukten kommen aus der eigenen Produktion, während das restliche Viertel von denjenigen Mineralölverarbeitern übernommen wird, die auch petrochemische Derivate anbieten können (BP, Shell, Texaco). (Tz. 958)

162. Auf die fünf *Tochtergesellschaften der multinationalen Ölkonzerne* BP, ESSO, Shell, Mobil Oil und Texaco entfällt über die Hälfte der durchschnittlichen Aktivitätsstufenanteile aller 13 Unternehmen und ca. 40% der Aktivitätsstufenanteile insgesamt. Diese Dominanz hat für alle Stufen der Mineralölindustrie sowie für die petrochemischen Grundstoffe Gültigkeit. Allerdings ist die Bedeutung dieser Gesellschaften von 1974 bis 1978 insgesamt geringer geworden. (Tz. 962 bis 964)

163. Die *Tochtergesellschaften der europäischen Konzerne* Eni (Agip), Elf Aquitaine (Elf), Petrofina (Fina), sowie die im amerikanischen Besitz befindliche *Chevron* wurden zum Teil erst nach 1960 gegründet und beschränkten sich zunächst in erster Linie auf die Vermarktung der von den Muttergesellschaften übernommenen Mineralölprodukte. Erst allmählich begannen sie sich durch Direktengagements und Beteiligungserwerb in die vorgelagerten Aktivitätsstufen hinein auszudehnen. Die Stufen Exploration und Förderung blieben ihnen wegen der praktisch unüberwindlichen Marktzugangsschranken verschlossen und auf ein Eindringen in die Petrochemie verzichteten sie mit Ausnahme von Chevron. (Tz. 965 bis 967)

164. Die *VEBA* als einziger berücksichtigter deutscher Mineralölkonzern war schon 1960 (d. h. im ersten Jahr, für das die Unternehmensengagements erfaßt wurden) auf allen Stufen, mit Ausnahme der Exploration und der Förderung, vertreten. Ihre horizontale Expansion setzte sich im Zeitraum der quantitativen Analyse (1970 bis 1978) unvermindert fort. Von 1970 bis 1978 stieg der durchschnittliche Aktivitätsstufenanteil von 4,9% auf 9,3%.

Damit gehört die VEBA neben den vorher genannten Anbietern zu den Wachstumsunternehmen des Untersuchungskreises. In ihrer inländischen Bedeutung konnte die VEBA Anschluß an die Branchenführer ESSO, Shell, Texaco und BASF gewinnen. (Tz. 968)

165. Die *großen Chemieunternehmen* der Bundesrepublik Deutschland BASF, Bayer und Hoechst dominieren in der Herstellung von petrochemischen Derivaten und Endprodukten, während die Ausgangsstoffe für diese Güter weitgehend von den Mineralölverarbeitern angeboten werden. Von den Weiterverarbeitungsstufen VIII und IX aus integrierten BASF und Hoechst durch den Erwerb von Beteiligungen rückwärts in den Bereich der Rohölgewinnung und -verarbeitung hinein. Diese Engagements erfolgen offensichtlich aus dem Motiv der langfristigen Sicherung der Rohstoffversorgung heraus. (Tz. 969, 970)

166. Vertikale Integration kann die *Ursache der horizontalen Konzentration* der Produktions- oder Marktanteile in einem Wirtschaftszweig sein. Von 1970 bis 1978 bzw. 1974 bis 1978 (Vergleichszeitraum für die Petrochemie, da für 1970 wichtige Werte fehlen) hat auf fünf Stufen die Konzentration der Aktivitätsstufenanteile auf die drei größten Unternehmen abgenommen und auf vier Stufen zugenommen. Von Bedeutung sind in erster Linie die Abnahme der relativen Konzentration bei der Rohölverarbeitung und der Vermarktung von Mineralölprodukten. Auf diesen Stufen hat das Wachstum der kleinen Anbieter Agip, Chevron, Elf und Fina sowie die Expansion der VEBA zu einer gleichmäßigeren Verteilung der Produktions- bzw. Handelsanteile beigetragen. Im übrigen sind erhebliche und im Zeitablauf gleichgerichtete Veränderungen bei der Konzentration der Aktivitätsstufenanteile der drei größten Unternehmen auf einzelnen Aktivitätsstufen sowie bei den Durchschnittswerten nicht feststellbar. Die Vermutung, daß stark ausgeprägte vertikale Unternehmensverbindungen die horizontale Konzentration beeinflussen, ist daher durch die Veränderungen der Konzentrationsraten im Untersuchungszeitraum nicht belegbar. (Tz. 971, 972)

167. Die vorliegenden Daten können auch keine Hinweise dafür liefern, daß durch vertikale Integration erzielte *Effizienzvorteile* (insbesondere Transaktionskostenersparnisse) zu einer führenden Marktstellung derjenigen Unternehmen führen, die einen besonders hohen Anteil aller Lieferungen und Leistungen unternehmensintern bzw. mit Beteiligungsunternehmen abwickeln. Die diesen Anteil erfassenden vertikalen Integrationsraten bei den jeweils größten Unternehmen der Aktivitätsstufen unterscheiden sich nicht wesentlich und systematisch von Durchschnittswerten aller 13 untersuchten Einheiten. (Tz. 973)

168. Trotz dieser wenig eindeutigen empirischen Befunde ist erkennbar, daß in den Bereichen Mineralölindustrie und Petrochemie aufgrund der bereits verbreiteten Integration nur diejenigen Unternehmen eine bedeutende Stellung halten können, die vollständig integriert sind und damit die Rohöl- und Mineralölproduktenversorgung sichergestellt haben. Die drei jeweils führenden Unternehmen auf den Aktivitätsstufen I bis IX erfüllen fast alle diese Bedingungen. (Tz. 974)

169. Die verbreitete vertikale Integration der Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie erschwert den *Zugang zu den einzelnen Aktivitätsstufen* erheblich. Auch der Zugang eines neu aufgebauten, vertikal integrierten Mineralölkonzerns ist in Zukunft nicht zu erwarten. Die Zutrittsschranken auf den Aktivitätsstufen Exploration und Förderung, denen wettbewerbsstrategisch eine zentrale Bedeutung zukommt, sind sowohl im Inland als auch im Ausland durch die weitgehende Verteilung der Konzessionen praktisch unüberwindbar. (Tz. 978)

170. *Hohe Marktzutrittsschranken* führen erfahrungsgemäß längerfristig zu *hoher Unternehmenskonzentration und friedlichem Oligopolverhalten.* Beide Phänomene sind in der Mineralöl- und Chemischen Industrie zu beobachten. Zwar konnten die empirischen Untersuchungen nicht schlüssig nachweisen, daß die vertikale Integration die horizontale Aktivitätsstufenkonzentration maßgeblich beeinflußt hat, doch deuten die bereits zu Beginn der

quantitativen Untersuchung (1970) sehr hohen Konzentrationsraten auf der Mehrzahl der Stufen darauf hin, daß die negativen Folgen der vertikalen Konzentration bereits vor diesem Zeitpunkt eingetreten waren. Die Erstarrung der Marktstrukturen hat vermutlich auch zur Ausbreitung der offenen und stillschweigenden Kooperation zwischen den Konkurrenten geführt. Die offene Kooperation zeigt sich in einer Vielzahl von Gemeinschaftsunternehmen und in den langfristigen Tauschmengenabkommen. Indizien für stillschweigende Kooperation sind z. B. die von den Unternehmen abwechselnd übernommene barometrische Preisführerschaft sowie der in letzter Zeit zu beobachtende reibungslose Abbau überflüssiger Raffineriekapazitäten. (Tz. 979)

171. Insgesamt ergibt sich der Eindruck, daß in den stark durch vertikale Strukturen geprägten Bereichen der Mineralöl- und Chemischen Industrie *kaum aktives Wettbewerbsverhalten* anzutreffen ist. Die relativ kleinen Bereiche der mittelständischen Aktivitäten, wie etwa die Vermarktung von leichtem Heizöl oder im geringeren Umfang von Vergaserkraftstoffen, verdanken ihre Existenz maßgeblich dem Produktenimport, der jedoch bei erneuten internationalen Rohölkrisen schnell zum Erliegen kommen kann. (Tz. 980)

172. Da die Zugangsschranken auf den einzelnen Aktivitätsstufen letztlich auch von den praktisch unüberwindbaren Barrieren auf der Förderstufe herrühren, ist an den derzeitigen Wettbewerbsverhältnissen in der Mineralölwirtschaft und der Petrochemie ohne Eingriffe in die Marktstruktur kaum etwas zu ändern. Damit stellt sich der Wettbewerbspolitik im Falle der Mineralöl- und Petrochemischen Industrie vor allem die Aufgabe, den *Restwettbewerb* zu sichern. (Tz. 981)

KAPITEL I

Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes

1. Vorbemerkungen zum konzentrationsstatistischen Programm der Monopolkommission

173. Die Monopolkommission beginnt in dem vorliegenden Vierten Hauptgutachten mit einer *neuen Form der Berichterstattung* über die Konzentration im Produzierenden Gewerbe. Diese basiert auf der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Produktionsstatistik und stellt die Konzentration des Angebots *der einzelnen Warenklassen* dar. Die neue Berichterstattung tritt in einem eigenständigen Kapitel (Kapitel I) neben diejenige über die Unternehmenskonzentration *in einzelnen Wirtschaftszweigen* (Kapitel II) und diejenige über die größten Unternehmen in der *Wirtschaft insgesamt* (Kapitel III), die beide fortgeführt werden.

174. Allerdings übernimmt die neue Berichterstattung über die Konzentration in den Warenklassen teilweise die Aufgaben der bisherigen Berichterstattung über die Konzentration in den Wirtschaftszweigen, so daß bei jener Einschränkungen vorgenommen werden konnten. Diese betreffen, wie in Kapitel II, Abschnitt 3.3 im einzelnen dargestellt wird, die Berichterstattung nach tief untergliederten vierstelligen Wirtschaftszweigen. Die Monopolkommission hatte diese weitestmögliche Untergliederung der Industriestatistik ursprünglich gewählt, um einer Betrachtung von sachlich relevanten Märkten, die für die Wettbewerbspolitik vorrangige Bedeutung hat, möglichst nahe zu kommen. Da die in diesem Gutachten erstmals veröffentlichte und interpretierte Konzentrationsstatistik nach Warenklassen diese Aufgabe weit besser erfüllt, *wird auf eine verbale Interpretation der Konzentration in vierstelligen Wirtschaftszweigen in Zukunft weitgehend verzichtet.*

175. Bei der Aufstellung des Programms für die Konzentrationsberichterstattung zum Ersten Hauptgutachten war es der Monopolkommission nicht möglich, gleichzeitig Konzentrationsstatistiken auf der Basis der amtlichen Produktionsstatistik nach Warenklassen und auf der Basis der amtlichen Industriestatistik nach Wirtschaftszweigen zu entwickeln. *Sie entschied sich damals für die Industriestatistik,* da nur diese neben dem Umsatz auch die Beschäftigung auswies und die Veröffentlichung der Investitionen und der Wertschöpfung geplant war. Damit eröffneten sich Möglichkeiten für weitergehende Analysen.

Die mit dieser Wahl verbundenen Nachteile, eine weniger tiefgehende Untergliederung und vor allem die Zuordnung der Unternehmen auf die Wirtschaftszweige nach dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit[1]), nahm die Kommission damals in Kauf. Sie tat dies auch in der Hoffnung, daß mit der damals erwarteten und inzwischen erfolgten Umstellung der Industriestatistik auch eine Zuordnung der Unternehmen nach fachlichen Unternehmensteilen erfolgen würde[2]). Dies hätte einerseits die Aussagefähigkeit der Statistik über die horizontale Konzentration erheblich verbessert und gleichzeitig Ansatzpunkte zur Analyse der vertikalen und konglomeraten Konzentration eröffnet.

176. Bedauerlicherweise sieht sich das Statistische Bundesamt nicht in der Lage, die für das von der Monopolkommission entwickelte konzentrationsstatistische Programm notwendigen Daten in vollem Umfang zu liefern[3]). Insbesondere die Zuordnung der Unternehmen zu den Wirtschaftszweigen auf der Grundlage der fachlichen Unternehmensteile läßt sich trotz des gesetzlichen Auftrags auf absehbare Zeit nicht verwirklichen. Angesichts dieser Voraussetzungen hat sich die Monopolkommission entschlossen, *zusätzlich eine Konzentrationsstatistik nach Warenklassen* zu veröffentlichen und diese zur Grundlage ihrer Analysen der horizontalen Angebotskonzentration zu machen.

177. Daraus ergibt sich ein dreistufiger Aufbau der Konzentrationsstatistik der Monopolkommission:

Auf der *untersten*, d. h. am weitesten disaggregierten Ebene, steht die Statistik über die *Angebotskonzentration nach Warenklassen.* Sie stellt die derzeit bestmögliche Annäherung an das wettbewerbspolitische Kriterium *der horizontalen Konzentration* (auf dem relevanten Markt) dar. Ausgewiesen wird nur der *Wert der Absatzproduktion*, eine Annäherung an die für die horizontale Konzentration relevante Umsatzgröße[4]). Da jedoch nur die Produktion in der betreffenden Warenklasse ausgewiesen wird, tritt eine Verzerrung, wie diejenige in der Industriestatistik bei Zuordnung nach dem Schwerpunkt, hier nicht auf. Die Messung der horizontalen Konzentration wird also gegenüber der bisherigen Art auf zweifache Weise verbessert, nämlich

[1]) Vgl. Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 145.

[2]) Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 153 ff.

[3]) Vgl. Kapitel II, Abschnitt 1.

[4]) Vgl. Abschnitt 2.1 und 2.2 dieses Kapitels.

— durch Beseitigung der genannten Verzerrungen und

— durch größere Disaggregation und damit Annäherung an relevante Marktabgrenzung.

178. Auf der *mittleren Ebene* wird die Statistik der *Unternehmenskonzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen* fortgeführt. Grundlage der interpretierenden Analyse bildet vor allem die Aufgliederung nach zweistelligen Wirtschaftszweigen, diejenige nach vierstelligen Wirtschaftszweigen wird im statistischen Anhang im vollen Umfang fortgeschrieben und bei der Interpretation der zweistelligen Wirtschaftszweige mit herangezogen.

Im Gegensatz zu den Warenklassen, die vorwiegend nach dem Grad der Homogenität aus der Sicht der Nachfrager abgegrenzt sind, sind die Wirtschaftszweige vorwiegend nach der technischen Verwandtschaft der Produktionsprozesse, also aus der Sicht der Anbieter abgegrenzt. Sie zeichnen sich durch eine gleichartige „technologische Basis" aus. Den Unternehmen fällt es deshalb leichter, innerhalb desselben Wirtschaftszweiges in andere Märkte zu diversifizieren als über die Grenzen des Wirtschaftszweiges hinweg. Unternehmen des gleichen Wirtschaftszweiges stehen infolge dieser Produktionsflexibilität in potentiellem Wettbewerb, auch wenn sie nicht die gleichen Waren anbieten.

Für die Analyse dieser, *den Einzelmarkt übergreifenden Wettbewerbsbeziehungen* bietet die Konzentrationsstatistik der relativ weiten zweistelligen Wirtschaftszweige eine brauchbare Grundlage. Neben dem Umsatz weist sie die Anzahl der Betriebe, die Wertschöpfung, die Beschäftigung und die Investitionen aus und ermöglicht dadurch Aussagen über die den Unternehmen zur Verfügung stehenden Ressourcen und den Grad ihrer vertikalen Integration. Die Zuordnung der Unternehmen zu den Wirtschaftszweigen nach dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit ist für die *Ressourcenbetrachtung* eher von Vorteil. Eine gravierende Unterschätzung der Konzentration ergibt sich aber aus der Begrenzung auf rechtliche Unternehmenseinheiten.

179. Auf der *obersten Ebene*, der *aggregierten Konzentration*, setzt die Monopolkommission ihre bisherige Berichterstattung in erweiterter Form fort. An die Stelle des Umsatzes tritt die Wertschöpfung als durchgängiges Ordnungskriterium. Sie gibt die wirtschaftliche Bedeutung der Unternehmen unterschiedlicher Wirtschaftszweige besser wieder [1]).

Die aggregierte Konzentration ist vor allem geeignet, Anhaltspunkte über die *gesellschaftspolitische Dimension der Unternehmenskonzentration* zu geben. Sie gibt aber auch Hinweise auf die Konzentration *finanzieller Ressourcen*, die unter bestimmten Umständen auf einzelnen Märkten wettbewerbsrelevant werden können. Für diese Betrachtungen ist eine wirtschaftliche Abgrenzung der Unternehmen, also unter Einschluß abhängiger Tochterunternehmen, und eine Berücksichtigung von Kapitalverflechtungen unabdingbar. Die Monopolkommission beschafft die dafür notwendigen Daten durch Auswertung der Geschäftsberichte und durch Befragung der Unternehmen.

2. Die neue Konzentrationsstatistik auf der Grundlage der Produktionsstatistik

2.1 Die Messung der Angebotskonzentration nach Warenklassen

180. Den Konzentrationstabellen der Produktion liegt ein anderes Meßkonzept zugrunde als den Tabellen für die Wirtschaftszweige. Ausgangspunkt ist hier nicht die institutionelle Einheit, sondern die Produktion eines bestimmten Erzeugnisses.

Für die *Warenklassen der Produktion* im Produzierenden Gewerbe wird zum einen die Anzahl der Anbieter ausgewiesen. Anbieter sind die Unternehmen, die Erzeugnisse dieser Klasse herstellen. Zum anderen werden der Wert der Absatzproduktion und die Anteile der drei, sechs und zehn größten Anbieter daran angegeben.

Die Konzentrationstabellen auf der Basis der Warenklassen bieten die bestmögliche Annäherung an die für die Wettbewerbsbetrachtung relevanten Märkte. Allerdings wird auch mit einer Warenklasse der Markt nicht unbedingt voll erfaßt. Eine Warenklasse kann weiter oder enger als der relevante Markt sein. Im ersten Fall sind in der Warenklasse Güter enthalten, die nicht in einer Konkurrenzbeziehung zueinander stehen (z. B. in der Warenklasse Verbrennungsmotoren sind solche für Personenkraftwagen und solche für Lastkraftwagen enthalten). Der zweite — bei Warenklassen sicherlich seltenere Fall — tritt ein, wenn Erzeugnisse anderer Klassen in einer Substitutionsbeziehung zu denen dieser Klasse stehen (z. B. gehören Säcke aus Kunststoff zu einer anderen Warenklasse als Säcke aus Jutegewebe). Eine ungenaue Marktabgrenzung schränkt die Aussagefähigkeit der Konzentrationsstatistik ein.

181. Ein Vorteil der Produktionsstatistik, auf den in Abschnitt 1 dieses Kapitels schon hingewiesen wurde, liegt darin, daß *alle* Anbieter, die dieses Erzeugnis herstellen, erfaßt werden, d. h. auch diejenigen, die das Produkt nicht schwerpunktmäßig produzieren. Das Schwerpunktprinzip, das bei der Statistik der Wirtschaftszweige (Industriestatistik) für die Zuordnung der Unternehmen zu einem Wirtschaftszweig nach dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit sorgt (vgl. Kapitel II), führt dazu, daß nur ein Teil der Unternehmen, die Güter einer Branche herstellen, erfaßt werden. Produzenten, die ihren Schwerpunkt in einem Wirtschaftszweig haben, können trotzdem erhebliche Umsatzanteile in anderen Wirtschaftszweigen haben. Diese Verzerrungen werden bei den Konzentrationstabellen der Warenklassen vermieden, da alle Anbieter der Waren dieser Klasse als Merkmalsträger erscheinen. Bei der Berechnung von Konzentrationskoeffizienten gehen die branchenfremden Erzeug-

[1]) Vgl. dazu Kapitel III, Abschnitt 1.1.

nisse nicht in die Anteilsberechnung ein, wie es beim Schwerpunktprinzip unvermeidbar ist. Es werden die Unternehmen nur mit dem Anteil erfaßt, den sie an der Produktion dieser Warenklasse haben. Bei der Industriestatistik dagegen werden die *gesamten* Umsätze des Unternehmens der Branche zugerechnet, in dem das Unternehmen seinen Schwerpunkt hat, auch wenn sie durch branchenfremde Erzeugnisse erwirtschaftet wurden.

182. Die Nachteile des neuen Meßkonzeptes liegen vor allem darin, daß als Konzentrationsmerkmal *nur der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion* erhoben wird und nicht der Umsatz, die eigentliche relevante Größe des Marktergebnisses (zu den Divergenzen zwischen beiden Größen vgl. Abschnitt 2.2 dieses Kapitels). Darüber hinaus können keine weiteren Merkmale wie die Beschäftigtenzahl oder Wertschöpfungsgrößen erfaßt werden. Zu bedenken ist auch, daß bei dieser Art der Messung ein Unternehmen immer nur partiell erfaßt wird, nämlich nur seine Produktion *eines* Erzeugnisses (bzw. die einer Warenklasse). Damit wird nicht die Gesamtgröße der Unternehmen erkennbar.

In den Konzentrationstabellen der Produktionsstatistik werden — wie bei der Industriestatistik — als Merkmalsträger rechtliche Einheiten erfaßt. Nach wie vor können also Konzernverflechtungen nicht berücksichtigt werden. Auch die Außenhandelsverflechtungen sind nicht erkennbar.

183. Die Monopolkommission benutzt für ihre Konzentrationsuntersuchungen — wie bisher bei den Wirtschaftszweigen — hauptsächlich *Konzentrationskoeffizienten*, weil in diesem Maß ohne großen Rechenaufwand und ohne Verletzung von Geheimhaltungsvorschriften wesentliche Aspekte der Konzentration anschaulich zum Ausdruck gebracht werden können. Die Monopolkommission sieht allerdings durch die Berechnung weiterer Maße die Möglichkeit, ihre Aussagen auf eine breitere Basis zu stellen und ergänzende Informationen zu erhalten. Deshalb hat das Statistische Bundesamt auf Anregung der Monopolkommission weitere Konzentrationsmaße sowohl für die Produktionsstatistik als auch für die Industriestatistik berechnet. Es handelt sich zum einen um ein weiteres diskretes Maß, den *Linda-Index*, und um ein summarisches Maß, den *Herfindahl-Index*. Eine Berechnung darüber hinausgehender Maße war nicht möglich, da bei der Veröffentlichung einer Vielzahl von Maßen die Geheimhaltungspflicht von Einzelangaben zu einer Löschung so vieler Werte führen würde, daß die Aussagefähigkeit zu stark eingeschränkt würde.

184. Beim Herfindahl-Index handelt es sich um ein Maß zur Messung der *absoluten Konzentration*. Absolute Konzentration liegt vor, wenn ein großer Teil der Merkmalssumme auf eine geringe *Anzahl* von Merkmalsträgern fällt. Bei der Messung der relativen Konzentration bezieht man sich auf den *Anteil* der Merkmalsträger. Zur Erfassung der Wettbewerbswirkungen der Angebots- bzw. Unternehmenskonzentration eignen sich Maße der absoluten Konzentration, wie der Herfindahl-Index, besser als Maße zur relativen Konzentration, wie der Ginikoeffizient. Der Herfindahl-Index mißt den größeren Unternehmen ein stärkeres Gewicht zu als den kleineren. Er gilt als Maß, das für eine wettbewerbspolitische Betrachtung geeignet ist, da in einem Markt mit wenigen großen Unternehmen und vielen kleinen Unternehmen Form und Intensität des Wettbewerbs in erster Linie von den großen Unternehmen bestimmt wird. Da bei der Berechnung des Herfindahl-Index die Marktanteile *aller* Anbieter bzw. Unternehmen miteinbezogen werden, gehört er zur Gruppe der *summarischen Konzentrationsmaße*.

Maße, bei denen nur die Anteile einer Gruppe von Unternehmen einbezogen werden (z. B. Konzentrationskoeffizienten), werden dagegen *diskrete Konzentrationsmaße* genannt. Zu diesen gehört der Linda-Index, der auch — neben den Konzentrationskoeffizienten — von der Kommission der EG bei ihren Konzentrationsstudien verwendet und in den jährlichen Berichten über die Wettbewerbspolitik dargestellt wird. Beim Linda-Index handelt es sich eigentlich um ein System von Indizes. Diese vermitteln in erster Linie Informationen über die Stellung der größten Wirtschaftseinheiten im Markt bzw. der Branche (zu Einzelheiten der Berechnung vgl. Abschnitt 2.2 dieses Kapitels). Eine besondere Bedeutung kommt dem Linda-Index insofern zu, als er in der Lage ist, oligopolistische Strukturen sichtbar zu machen und den Oligopolkern (die Anzahl der Unternehmen, bei denen aufgrund ihrer Größe eine dominierende Stellung im Markt zu erwarten ist) herauszukristallisieren. Die Kommission bezeichnet das Vorliegen solcher Marktstrukturen im folgenden als *„Linda-Oligopol"*. Damit ist jedoch noch nichts darüber ausgesagt, ob es auch zur Herausbildung der für oligopolistische Strukturen typischen gleichgerichteten Verhaltensweisen kommt.

185. Abschließend ist darauf hinzuweisen, daß die Konzentrationstabellen für den Wert der Absatzproduktion nach Warenklassen und die für den Umsatz nach Wirtschaftszweigen prinzipiell *nicht kompatibel* sind, weil

- die Produktionsprogramme der einzelnen Wirtschaftszweige nur durch die sechsstelligen Warenarten (und nicht die vierstelligen Warenklassen) erschöpfend dargestellt werden können,
- die Meßgrößen Umsatz und Wert der Absatzproduktion divergieren,
- die Unternehmen, die nach dem Schwerpunktprinzip dem Wirtschaftszweig zugeordnet sind, auch zu branchenfremden Warenklassen melden,
- zu den Warenklassen auch Unternehmen melden, die dieses Produkt nicht schwerpunktmäßig herstellen und damit nicht dem Wirtschaftszweig zugeordnet werden.

2.2 Definitionen und Abgrenzungen im Bereich der Produktionsstatistik

186. Die Konzentrationstabellen der Produktion basieren auf der vierteljährlichen Produktionserhebung 1977 bis 1980. Die Erzeugnisgliederung entspricht dem „Systematischen Warenverzeichnis für

die Industriestatistik, Ausgabe 1975". Die Gliederung besteht aus

36 zweistelligen Warengruppen,
245 dreistelligen Warenzweigen,
1 153 vierstelligen Warenklassen,
5 901 sechsstelligen Warenarten.

Die Konzentrationstabellen liegen für die Disaggregationsstufe der *vierstelligen Warenklassen* vor.

Die Erstellung dieser Tabellen wurde durch die mit der Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe erstellten Unternehmenskartei möglich.

Der Berichtskreis umfaßt Betriebe des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes. Hiervon werden zum einen solche Betriebe erfaßt, die zu Unternehmen des Produzierenden Gewerbes[1]) mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr gehören. Zum anderen gehören dazu Betriebe mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. Für Unternehmen einiger Wirtschaftszweige (vorwiegend aus dem Ernährungsgewerbe) gilt eine Abschneidegrenze von zehn Beschäftigten und mehr. Die Betriebsdaten werden zu Unternehmensergebnissen zusammengeführt. Als Unternehmen gelten die kleinsten Einheiten, die aus handels- und/oder steuerrechtlichen Gründen Bücher führen und bilanzieren.

Ab 1978 sind auch die Ergebnisse des Produzierenden Handwerks eingeschlossen. Um in den veröffentlichten Daten keinen Bruch durch die Umstellung der Statistik zu erhalten, werden die Ergebnisse in den Tabellen der Monopolkommission erst ab 1978 aufgeführt.

Aus Gründen der Geheimhaltung[2]) hat das Statistische Bundesamt Daten für solche Erzeugnisse, die in weniger als drei Unternehmen produziert wurden, nicht bekanntgegeben. Außerdem wurden innerhalb einer Warenklasse die Daten gesperrt, aus denen durch Differenzbildung Einzelangaben ermittelt werden könnten.

187. Konzentrationsmerkmal ist *der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion* der jeweiligen Warenklasse. Dabei handelt es sich um den verkaufsfähigen, für den Markt vorgesehenen Produktionsausstoß, der mit dem im Berichtszeitraum erzielten Verkaufspreis ab Werk einschließlich Verpackung, jedoch ohne Umsatzsteuer und abzüglich gewährter Rabatte sowie ohne Verbrauchsteuer bewertet wird.

Für die Warenklassen der Warengruppe 27 „Eisen und Stahl" ist nicht der Wert der zum Absatz bestimmten Produktion, sondern die Gesamtmenge der produzierten Waren (Absatzproduktion und Menge der zur Weiterverarbeitung in gleichen Unternehmen bestimmten Produktion) angegeben.

[1]) Das Produzierende Gewerbe wird in der amtlichen Statistik in drei Bereiche unterteilt: 1. Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung, 2. Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe und 3. Baugewerbe.

[2]) Vgl. § 10 des Gesetzes über die Statistik im Produzierenden Gewerbe vom 30. Mai 1980, BGBl. I S. 646.

Die Unterschiede zwischen dem Wert der zum Absatz bestimmten Produktion und dem Umsatz, der den Umsatz auf Eigenerzeugnisse und Leistungen einschließlich des Umsatzes aus Handelsware und Erlösen aus Nebengeschäften ohne Mehrwertsteuer erfaßt, sind bedingt durch

— Lagerbestandsveränderungen,
— Dienstleistungen, die beim Umsatz mitenthalten sind,
— uneinheitliche Bewertung der Produktion,
— Verbrauchsteuern, die im Umsatz enthalten sind.

188. Bei Durchsicht der Daten erkennt man, daß für einige Warenklassen alle Angaben aus Geheimhaltungsgründen wegfallen. Außerdem sind viele Warenklassen nur durch geringe Produktionswerte gekennzeichnet. Die Aufbereitung des Statistischen Bundesamtes enthält für 1980 Angaben für 798 Warenklassen. Um den Arbeitsaufwand und den Umfang der Darstellung zu begrenzen, hat sich die Monopolkommission entschlossen, ihre Aussagen auf quantitativ wichtige Produktionsbereiche zu beschränken. Dazu werden die nach dem Produktionswert (Wert der zum Absatz bestimmten Produktion) größten Warenklassen ausgewählt, so daß *90 % der gesamten numerisch ausgewiesenen Produktion* erfaßt werden. Für die Warenklassen, für die nur Mengenangaben vorlagen, wurde hilfsweise die Gesamtproduktion bewertet, damit auch diese Warenklassen mit dem Auswahlkriterium zu erfassen waren. Durch dieses Auswahlverfahren werden 298 von insgesamt 1 153 Warenklassen untersucht. Jede einzelne dieser Warenklassen hatte 1980 einen Produktionswert von über 617 Mio. DM.

189. Für jede vierstellige Warenklasse werden angegeben:

— der Produktionswert in Mio. DM bzw. die Produktionsmenge in 1 000 t,
— die Anzahl der zu dieser Warenklasse meldenden Anbieter,
— die Anteile der drei, sechs und zehn größten Anbieter am Produktionswert dieser Warenklasse (Konzentrationskoeffizienten).

Mit „Anzahl der Anbieter" sind solche erfaßt, die ihre Produktion zu dieser Warenklasse melden. Die Konzentrationskoeffizienten erfassen dementsprechend jeweils die summierten Anteile der drei, sechs und zehn größten Produzenten dieser Waren. Diese brauchen nicht die jeweils größten Unternehmen gemessen an deren Gesamtumsatz zu sein. Im Gegensatz dazu beziehen sich die Konzentrationskoeffizienten in den Wirtschaftszweigen — bedingt durch die Zuordnung nach dem Schwerpunktprinzip — auf die größten Unternehmen nach ihrem Gesamtumsatz. Ein Unternehmen wird in der Regel zu mehreren Warenklassen melden, und somit ist die Anzahl der Anbieter nicht sinnvoll aufaddierbar.

190. Neben den Werten für die Konzentrationskoeffizienten werden für das Berichtsjahr 1979

Werte für den Herfindahl- und Linda-Index[1]) ausgewiesen. Den Angaben liegen folgende Berechnungen zugrunde: Der *Herfindahl-Index* berechnet sich als arithmetisches Mittel der mit sich selbst gewogenen Marktanteile[2]), d. h. die Marktanteile *aller* Anbieter werden quadriert und summiert:

$$H = \sum_{i=1}^{n} p_i^2$$

p_i – Marktanteil des Anbieters i
n – Anzahl der Anbieter, die zu der Warenklasse melden.

Da der Herfindahl-Index in der Regel kleine Werte annimmt und nur die Relationen wichtig sind, wird er mit 1000 multipliziert angegeben, also $\hat{H} = 1000 \cdot H$, $\frac{1000}{n} \leqq \hat{H} \leqq 1000$. Da das Statistische Bundesamt die Anteile aus Einzelwerten berechnen kann, entstehen keine Aggregationsprobleme. Es ist leicht zu erkennen, daß die Marktanteile der größeren Anbieter stärker gewichtet werden als die der kleineren. Maximale Konzentration liegt vor, wenn ein Anbieter die gesamte Merkmalssumme auf sich vereinigt, also den Anteil eins hat. In diesem Fall nimmt $\hat{H}$ den Wert 1000 an. Haben alle n Anbieter den gleichen Marktanteil, gilt:

$$\hat{H} = \frac{1000}{n}.$$

191. Das System der *Linda-Indizes*[3]) ergibt sich aus folgender Vorgehensweise:

Von den n (n > 2) Anbietern auf dem Markt werden die k ($1 < k \leqq n$) größten Unternehmen ausgewählt und für diese das Verhältnis

$$EO_i = \frac{CR_i}{i} : \frac{CR_k - CR_i}{k-i} \quad \text{für } i=1, \ldots, k-1$$

berechnet, wobei CR_i der Marktanteil der i größten Anbieter ist. EO_i ist somit das Verhältnis des durchschnittlichen Marktanteils der i größten zu dem der k−i restlichen Anbieter. Linda nennt EO_i (i=1, ..., k−1) das oligopolistische Gleichgewicht. Man erhält (k−1) Werte dieser Art.

Sie werden durch k geteilt und daraus ein arithmetisches Mittel gebildet:

$$L_k = \frac{1}{k-1} \sum_{i=1}^{k-1} \frac{EO_i}{k} = \frac{1}{k(k-1)} \sum_{i=1}^{k-1} EO_i \quad \text{für } 1 < k \leqq n.$$

Hat jeder der k betrachteten Anbieter den gleichen Marktanteil, ist $L_k = \frac{1}{k}$. Nach oben ist L_k nicht beschränkt, d.h. $\frac{1}{k} \leqq L_k < \infty$.

Man erhält für jedes k, k=2, ..., n einen Linda-Index L_k. Haben alle n Anbieter denselben Marktanteil, wird $L_k = \frac{1}{k}$ mit wachsendem k immer kleiner. Bei einem oligopolistisch strukturierten Markt dagegen gibt es mindestens ein k ($k \neq n$), bei dem L_k minimal wird. Mit n_m^* wird die Anzahl der größten Anbieter bezeichnet, für die der Linda-Index zum ersten Mal minimal wird. Dann gilt

$$L_{n_m^*-1} > L_{n_m^*} < L_{n_m^*+1}.$$

Die n_m^* größten Anbieter bilden den von Linda so bezeichneten *Oligopolkern*. Dieses Minimum der Linda-Indizes entsteht durch den Größensprung, der zwischen dem kleinsten Oligopolmitglied und dem nächstgrößten Anbieter besteht.

$L_{n_m^*}$ spiegelt das Ungleichgewicht bzw. Gleichgewicht im Linda-Oligopol wider. Haben alle Oligopolmitglieder denselben Anteil, so nimmt $L_{n_m^*}$ den Wert $\frac{1}{n_m^*}$ an. Mit zunehmender Disparität unter den n_m^* größten Anbietern wächst $L_{n_m^*}$.

Das Statistische Bundesamt hat für jede Warenklasse bis maximal für k = 30 die Linda-Indizes berechnet. Zeigte sich innerhalb dieses Bereichs kein oder kein deutlich ausgeprägtes Minimum, sind n_m^* und der zugehörige Index-Wert mit einem Kreuz (×) gekennzeichnet worden. Falls ein Minimum existiert, sind in der Tabelle n_m^* und der Wert des Linda-Index an dieser Stelle angegeben. Bei allen Warenklassen, bei denen $n_m^* \leqq 6$ war, konnte $L_{n_m^*}$ aus Geheimhaltungsgründen nicht ausgewiesen werden.

3. Stand der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes 1980

3.1 Die Struktur der Warenklassen 1980

192. Die Statistik der Produktion in den Warenklassen unterscheidet sich strukturell von der Statistik der Wirtschaftszweige. Die Aufbereitungen der Unternehmens- und Investitionserhebung für die Statistik der Wirtschaftszweige liegen für verschiedene Aggregationsebenen vor, nämlich für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe, für zweistellige Wirtschaftszweige und vierstellige Wirtschaftszweige. In der Produktionsstatistik dagegen findet sich zwar auch eine hierarchische Systematik, die Daten liegen jedoch nur für die unteren Disaggregationsstufen vor und zwar in der Konzentrationsstatistik für *vierstellige Warenklassen* und in der vierteljährlichen Produktionsstatistik für sechsstellige Warenarten, die die eigentlichen Meldepositionen darstellen. *Warengruppen* (Zweisteller) oder Warenzweige[1]) (Dreisteller) treten nicht als eigene statistische Darstellungseinheiten auf, sondern dienen nur der verbalen Zusammenfassung der Einheiten der unteren Disaggregationsebene. Aus den Konzentrationstabellen für die Warenklassen können keine entsprechenden Tabellen für Warengruppen abgeleitet werden. Selbst die Globaldaten, wie z. B. der Produktionswert, sind für Warengruppen nicht vollständig darstellbar, weil aus Geheimhaltungsgründen nicht für alle Warenklassen Daten vorliegen.

Aus diesem Grund fehlen auch in der Berichterstattung der Monopolkommission Angaben zu Bezugsgrößen auf höherer Ebene (wie z. B. der Produk-

[1]) Zu den formalen Eigenschaften der Konzentrationsmaße vgl. Piesch, Walter, Statistische Konzentrationsmaße, Tübingen 1975.

[2]) Hier: Anteil an dem Wert der Absatzproduktion.

[3]) Vgl. Linda, Remo, Methodology of Concentration Analysis Applied to the Study of Industries and Markets, Commission of the European Communities, Brüssel 1976, S. 18 ff.

[1]) Warenzweige werden nicht in allen Warengruppen unterschieden.

tionswert des gesamten Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes) oder auch nur für Warengruppen.

193. Wie bereits im vorigen Abschnitt erläutert wurde, mußte sich die Monopolkommission auf eine Auswahl der Warenklassen beschränken, um eine übersichtliche Darstellung und Auswertung zu ermöglichen. Um einen Überblick über die Struktur und Größenordnungen der ausgewählten Warenklassen und ihre Zuordnung zu Warengruppen zu geben, werden in *Tabelle 1* zu jeder Warengruppe die Anzahl der erfaßten Warenklassen und ihre aufaddierten Produktionswerte angegeben. Aus den oben genannten Gründen dürfen diese jedoch nicht

Tabelle 1

Nr. der Warengruppe	Warengruppe	Anzahl der ausgewählten Warenklassen (insgesamt 298)	Summe der Produktionswerte dieser Warenklassen (Mio. DM)
21	Bergbauliche Erzeugnisse	5	25 057,5
22	Mineralölerzeugnisse	8	41 426,1
25	Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel	11	19 283,5
27	Eisen und Stahl	6	— [1]
28	NE-Metalle und NE-Metallhalbzeug	2	11 589,0
29	Gießereierzeugnisse	2	4 354,4
30	Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung	8	21 150,3
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	8	15 599,5
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	40	99 487,0
33	Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	15	99 630,6
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	32	81 770,6
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren	5	6 923,4
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	18	27 797,7
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.	4	3 366,9
40	Chemische Erzeugnisse	40	78 704,0
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	3	7 737,6
51	Feinkeramische Erzeugnisse	2	2 022,5
52	Glas und Glaswaren	4	7 259,4
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	3	6 498,1
54	Holzwaren	6	22 754,9
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	6	8 250,3
56	Papier- und Pappewaren	9	12 047,1
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	5	18 263,6
58	Kunststofferzeugnisse	10	18 090,9
59	Gummiwaren	3	6 908,2
62	Lederwaren und Schuhe	2	3 444,4
63	Textilien	16	22 167,2
64	Bekleidung	5	12 412,3
68	Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	17	94 002,1
69	Tabakwaren	1	4 324,7
70	Fertigteilbauten im Hochbau	2	3 079,2

[1]) Es ist nur die *Gesamtmenge* der produzierten Waren bekannt.

als Produktionswert der Warengruppe verstanden werden.

Insgesamt sind *298 Warenklassen* von insgesamt 1 153 für die Konzentrationsuntersuchung ausgewählt worden, die zusammen 90 % des gesamten Produktionswertes erfassen, der 1980 für 798 Warenklassen numerisch ausgewiesen wurde. Aus allen Warengruppen ist zumindest eine Warenklasse erfaßt worden, mit Ausnahme der Warengruppe Leder, deren Warenklassen zu geringe Produktionswerte aufwiesen, und der Warengruppen Spalt- und Brutstoffe, Wasserfahrzeuge und Luft- und Raumfahrzeuge, für die keine Angaben vorlagen.

Tabelle 1 macht deutlich, daß die Warenklassen bezüglich des Produktionswertes sehr unterschiedliche Größen aufweisen. Auch die Anzahl der Anbieter schwankt in den Warenklassen erheblich. Die Verteilung der Warenklassen bezüglich der *Anbieterzahl* und dem *Produktionswert* wird in der *Tabelle 2* wiedergegeben. Dabei werden die Warenklassen jetzt in ihrer Gesamtheit (d. h. nicht in ihrer Zuordnung zu Warengruppen) betrachtet.

Tabelle 2

Produktionswert der Warenklasse (Mio. DM)	Anzahl der Warenklassen mit ... Anbietern									
	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 150	150 bis unter 200	200 bis unter 300	300 bis unter 500	500 bis unter 1 000	1 000 und mehr	insgesamt
unter 800	6	9	9	4	5	1	0	0	0	34
800 bis unter 1 000	7	6	13	6	4	1	1	0	0	38
1 000 bis unter 1 500	14	7	9	14	4	4	1	0	0	53
1 500 bis unter 2 000	8	7	5	3	5	5	8	2	0	43
2 000 bis unter 3 000	3	5	9	5	7	6	5	5	0	45
3 000 bis unter 5 000	4	5	4	6	3	6	10	6	3	47
5 000 und mehr	6	1	8	1	0	6	3	4	3	32
ohne Wertangabe [1])	0	6	0	0	0	0	0	0	0	6
insgesamt	48	46	57	39	28	29	28	17	6	298

[1]) Warenklassen aus dem Eisen- und Stahlbereich.

Der Zusammenhang zwischen dem Produktionswert einer Warenklasse und der Zahl der Anbieter von Erzeugnissen dieser Warenklasse ist gering. Diese Einschätzung wird unterstützt durch den Wert des Korrelationskoeffizienten [1]) in Höhe von 0,20. Nur bei Warenklassen mit kleinem Produktionswert ist eine Tendenz zu niedrigen Anbieterzahlen zu verzeichnen.

194. Die bedeutendsten Warenklassen, d. h. die mit einem Produktionswert von mehr als 10 Mrd. DM, sind in *Tabelle 3* aufgeführt.

[1]) Der Korrelationskoeffizient mißt die Stärke des linearen Zusammenhangs zwischen den beiden Merkmalen. Er kann Werte zwischen −1 und 1 annehmen, wobei Werte nahe 0 darauf hindeuten, daß kein oder nur ein sehr geringer linearer Zusammenhang zwischen den Merkmalen besteht. Werte nahe +1 (−1) deuten auf einen linearen positiven (negativen) Zusammenhang. Dieser muß jedoch nicht kausal begründet sein.

Tabelle 3

Nr. der Warenklasse	Warenklasse	Produktionswert (Mrd. DM)	Zahl der Anbieter
3311	Personenkraftwagen (auch dreirädrig und Kleinomnibusse)	41,8	8
2217	Heizöle aller Art	18,1	24
6851	Fleisch und Fleischerzeugnisse	15,3	841
2213	Kraftstoffe	15,3	24
5422	Zimmer- und Küchenmöbel aus Holz, auch Polstermöbel	14,6	1 155
6831	Milch, Butter und Käse	14,4	322
3313	Liefer- und Lastkraftwagen (auch dreirädrig)	12,2	7
4747	Human-pharmazeutische Spezialitäten	11,8	241
2112	Steinkohle, Steinkohlenbriketts, Grubengas	11,2	8

Drei dieser Warenklassen sind durch besonders niedrige Anbieterzahlen gekennzeichnet. Die Anbieter von Personenkraftwagen und die der Liefer- und Lastkraftwagen werden sogar teilweise identisch sein. Das gilt ebenfalls für die Anbieter von Kraftstoffen und Heizölen aller Art.

3.2 Die Angebotskonzentration in den Warenklassen 1980

195. Der *Stand der Angebotskonzentration*, gemessen an den Anteilen am Produktionswert der größten Anbieter in den Warenklassen, kann derzeit als die bestmögliche Annäherung an den *Stand der horizontalen Konzentration auf den relevanten Märkten* mit Hilfe von amtlichen Daten angesehen werden. Er wird anhand der Daten 1980 untersucht.

In der Tabelle I im Anhang sind die Warenklassen, die nach dem in Abschnitt 2.2 dieses Kapitels angegebenen Kriterium ausgewählt wurden, mit ihrem Produktionswert, der Zahl der Anbieter und den Konzentrationskoeffizienten für die drei, sechs und zehn größten Anbieter ausgewiesen, und zwar jeweils für die Jahre 1978, 1979 und 1980. Daneben enthält die Tabelle I für 1979 die Werte für den Herfindahl-Index und Angaben zum Linda-Index (vgl. Abschnitt 2.1 und 2.2 dieses Kapitels).

196. Der Anteil, den die drei größten Anbieter einer Warenklasse am Produktionswert haben, beträgt im Durchschnitt 38,6%. Gewichtet man die Anteile mit dem Produktionswert der Warenklasse, liegt der gewogene Mittelwert für die Anteile am Produktionswert der drei größten Anbieter bei 37,9%. Der Unterschied zwischen gewogenem und ungewogenem Mittelwert ist nicht allzu groß, d. h. daß tendenziell die Warenklassen mit größerem Produktionswert leicht niedriger konzentriert sind als die mit kleinerem Produktionswert. Genauere Aufschlüsse liefert *Tabelle 5.* Zunächst sollen jedoch die Verteilungen der Konzentrationskoeffizienten und besonders die Warenklassen mit den höchsten Werten herausgestellt werden.

197. Die Anteilswerte der drei größten Anbieter am Produktionswert streuen bei den 298 Warenklassen sehr weit. In fünf Warenklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter über 90%, in elf Warenklassen zwischen 80 und 90%. Zu den zehn am höchsten konzentrierten Warenklassen gehören mit einem Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter von

97,0% Braunkohle, Braunkohlenbriketts,
95,9% Zugmaschinen,
91,9% Schreibmaschinen ohne Rechenwerk,
91,8% Erdgas,
90,3% Liefer- und Lastkraftwagen,
89,5% Verbindungen mit Aminofunktionen,
87,8% Steinkohle, Steinkohlenbriketts, Grubengas,
86,6% Hydraulische Grubenstempel,
86,3% Fotochemische Erzeugnisse, nicht belichtet,
84,8% Stärke und Stärkeerzeugnisse.

Bei den am höchsten konzentrierten Warenklassen handelt es sich vorwiegend um solche aus den Warengruppen

— Bergbauliche Erzeugnisse,
— Straßenfahrzeuge,
— Chemische Erzeugnisse und
— Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen.

In zwei Warenklassen liegt der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter unter 5%, und zwar beim

— Schnittholz (1,9%) und bei den
— Erzeugnissen der Orthopädiemechanik (4,0%).

198. Einen Überblick über die Verteilung der Konzentrationskoeffizienten gibt *Tabelle 4.* Aus ihr kann man die Anzahl der Warenklassen entnehmen, deren Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter in eine bestimmte Klasse fällt. Es wurde zunächst eine Klassenbreite von 10% gewählt.

In 90 Warenklassen, d. h. in 30,2% aller Fälle, ist die Angebotskonzentration bei den drei größten Anbietern höher als 50%. Nur in 20 Warenklassen liegt der Konzentrationskoeffizient unter 10%. Nicht nur der Mittelwert, sondern auch die *Verteilung der Konzentrationskoeffizienten* zeigt, daß die Angebotskonzentration in den Warenklassen wesentlich höher ist als die Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen.

199. Wie die Monopolkommission bereits in ihren früheren Hauptgutachten vermutet hat[1]), steigt der Konzentrationsgrad, wenn die Abgrenzung der Darstellungseinheiten einen stärkeren Marktbezug hat.

Aufgrund der Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige wurde durch die Branchenabgrenzung die horizontale Konzentration bisher unterschätzt. Auf der anderen Seite konnte das Schwerpunktprinzip zu einer Überschätzung der Konzentration führen, wenn die größten Unternehmen branchenfremde Erzeugnisse herstellen und die kleineren nicht. Die vorliegenden Ergebnisse der Warenklassen deuten darauf hin, daß durch die Branchenabgrenzung die Konzentration wesentlich stärker unterschätzt als durch das Schwerpunktprinzip überschätzt wurde.

200. In den vorangegangenen Hauptgutachten hat die Monopolkommission die Wirtschaftszweige nach der Höhe der Konzentration für die drei umsatzgrößten Unternehmen klassifiziert. Die gleiche Einteilung kann man bei den Warenklassen zugrunde legen, um die Daten zu komprimieren. Danach gelten Warenklassen mit Produktionswertanteilen für die drei größten Anbieter in Höhe von

50 und mehr %	als sehr hoch konzentriert,
25 bis unter 50%	als hoch konzentriert,
10 bis unter 25%	als mäßig konzentriert,
unter 10%	als gering konzentriert.

[1]) Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 219.

Die weiteren Zusammenhänge sollen anhand dieser Einteilung beurteilt werden.

201. Zunächst werden die Warenklassen nach *der Höhe der Produktionswerte* und dem *Konzentrationsgrad* in *Tabelle 5* dargestellt.

Ein deutlicher Zusammenhang zwischen Produktionswert und Konzentrationskoeffizient ist nicht erkennbar. Der Korrelationskoeffizient liegt bei –0,02, d. h. ein linearer Zusammenhang ist praktisch nicht vorhanden.

202. Für die Warenklassen liegen außer den Konzentrationskoeffizienten für die drei größten Anbieter auch solche für die sechs und zehn größten vor. Diese stehen untereinander in einer engen Verbindung. Diese Verbindung ist jedoch nicht so eng, daß

Tabelle 4

Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter in der Warenklasse (%)	Anzahl der Warenklassen	
	absolut	relativ (%)
unter 10	20	*6,7*
10 bis unter 20	65	*21,8*
20 bis unter 30	43	*14,4*
30 bis unter 40	41	*13,8*
40 bis unter 50	38	*12,8*
50 bis unter 60	24	*8,0*
60 bis unter 70	25	*8,4*
70 bis unter 80	25	*8,4*
80 bis unter 90	11	*3,7*
90 und mehr	5	*1,7*
ohne Angabe [1])	1	*0,3*
insgesamt	298	*100,0*

[1]) Keine Angabe der Konzentrationskoeffizienten bei Kombinationskraftwagen.

Tabelle 5 [1])

Produktionswert der Warenklasse (Mio. DM)	Anzahl der Warenklassen mit				insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Angebotskonzentration				
unter 800	10	14	9	1	34
800 bis unter 1 000	14	15	9	0	38
1 000 bis unter 1 500	19	16	16	2	53
1 500 bis unter 2 000	18	8	12	5	43
2 000 bis unter 3 000	7	17	19	2	45
3 000 bis unter 5 000	11	15	13	7	46
5 000 bis unter 10 000	5	9	8	1	23
10 000 und mehr	4	1	2	2	9
ohne Wertangabe [2])	2	4	0	0	6
insgesamt	90	99	88	20	297

[1]) Ohne die Warenklasse Kombinationskraftwagen.
[2]) Warenklassen aus dem Eisen- und Stahlbereich.

sich den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter ohne weiteres solche für die sechs oder zehn größten zuordnen ließen, wie dies bei der Konzentration in den Wirtschaftszweigen möglich ist (vgl. Kapitel II, Abschnitt 3.2).

Für die *sehr hoch konzentrierten Warenklassen*, d. h. bei denen der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter mindestens 50% ist, ist die Verteilung der übrigen Konzentrationskoeffizienten der *Tabelle 6* zu entnehmen.

Tabelle 6

Konzentrationskoeffizienten der 6 bzw. 10 größten Anbieter in der Warenklasse (%)	Anzahl der sehr hoch konzentrierten Warenklassen mit den Kontrationskoeffizienten der 6 größten Anbieter	10 größten Anbieter
50 bis unter 60	2	0
60 bis unter 70	6	3
70 bis unter 80	19	6
80 bis unter 90	32	14
90 und mehr	24	52
ohne Angabe [1])	7	15
insgesamt	90	90

[1]) Es lagen entweder aus Geheimhaltungsgründen keine Angaben vor oder in der Warenklasse waren weniger als sechs bzw. zehn Anbieter.

Aus der *Tabelle 6* ist ersichtlich, daß in mindestens 66 Warenklassen die zehn größten Anbieter mehr als 80% der wertmäßigen Produktion liefern. Von den 15 Warenklassen, für die kein Konzentrationskoeffizient der zehn größten vorliegt, haben neun jeweils weniger als zehn Anbieter, vier Klassen haben elf Anbieter und zwei Warenklassen haben zwölf Anbieter. Die Zahl der Warenklassen mit einem Produktionswertanteil der zehn größten Anbieter von über 80% beträgt 81.

203. Diese Ergebnisse führen zum Zusammenhang zwischen den *Konzentrationskoeffizienten* und der *Zahl der Anbieter* in der Warenklasse. Da die Verbindung zwischen den Konzentrationskoeffizienten der drei, sechs und zehn größten Anbieter hinreichend eng ist, reicht es aus, nur den der drei größten zu betrachten. In *Tabelle 7* werden die Warenklassen nach dem Konzentrationsgrad und der Anzahl der Anbieter dargestellt.

Tabelle 7 [1])

Zahl der Anbieter in der Warenklasse	Anzahl der Warenklassen mit sehr hoher Angebotskonzentration	hoher	mäßiger	geringer	insgesamt
unter 25	44	3	0	0	47
25 bis unter 50	24	21	1	0	46
50 bis unter 100	17	33	7	0	57
100 bis unter 150	4	18	17	0	39
150 bis unter 200	0	9	19	0	28
200 bis unter 300	0	10	16	3	29
300 bis unter 500	1	4	15	8	28
500 bis unter 1 000	0	1	11	5	17
1 000 und mehr	0	0	2	4	6
insgesamt	90	99	88	20	297

[1]) Ohne die Warenklasse Kombinationskraftwagen.

Tabelle 8

Nr. der Warengruppe	Warengruppe	Warenklassen mit sehr hoher Angebotskonzentration	hoher	mäßiger	geringer	insgesamt
21	Bergbauliche Erzeugnisse	5	0	0	0	5
22	Mineralölerzeugnisse	5	3	0	0	8
25	Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel	2	2	2	5	11
27	Eisen und Stahl	2	4	0	0	6
28	NE-Metalle und -Metallhalbzeug	0	2	0	0	2
29	Gießereierzeugnisse	0	1	0	1	2
30	Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung	0	2	4	2	8
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	3	2	2	1	8
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	7	15	17	1	40
33	Straßenfahrzeuge [1] (ohne Ackerschlepper)	7	4	3	0	14
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	14	14	4	0	32
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren	1	2	1	1	5
38	Eisen-, Blech- und Metallwaren	3	5	8	2	18
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.	0	3	1	0	4
40	Chemische Erzeugnisse	26	11	3	0	40
50	Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	3	0	0	0	3
51	Feinkeramische Erzeugnisse	1	1	0	0	2
52	Glas und Glaswaren	2	2	0	0	4
53	Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz	0	0	2	1	3
54	Holzwaren	0	0	4	2	6
55	Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	2	3	1	0	6
56	Papier- und Pappewaren	0	7	2	0	9
57	Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren	0	1	3	1	5
58	Kunststofferzeugnisse	0	3	7	0	10
59	Gummiwaren	2	1	0	0	3
62	Lederwaren und Schuhe	0	0	2	0	2
63	Textilien	1	3	12	0	16
64	Bekleidung	0	0	3	2	5
68	Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	3	6	7	1	17
69	Tabakwaren	1	0	0	0	1
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0	2	0	0	2
	insgesamt	90	99	88	20	297

[1]) Ohne die Warenklasse Kombinationskraftwagen.

Mit niedrigen Anbieterzahlen sind hohe Konzentrationskoeffizienten verbunden und umgekehrt. Ein Korrelationskoeffizient von – 0,54 weist jedoch darauf hin, daß der lineare Zusammenhang nicht sehr stark ausgeprägt ist. Nur in einer Warenklasse ist ein sehr hoher Konzentrationsgrad bei großer Anbieterzahl zu verzeichnen.

In zehn Warenklassen (einschl. Kombinationskraftwagen) ist die Zahl der Anbieter kleiner als zehn. Bei allen sehr hoch konzentrierten Warenklassen sind — bis auf eine Ausnahme — immer weniger als 150 Anbieter am Markt. Bei fast einem Viertel der Warenklassen (22,8%) findet man eine sehr hohe Angebotskonzentration verbunden mit einer Anbieterzahl, die kleiner als 50 ist, vor. Zu diesen gehören alle Warenklassen für Bergbauliche Erzeugnisse, fast alle Mineralölerzeugnisse, zwei Warenklassen aus dem Eisen- und Stahlbereich, wichtige Bereiche aus der Produktion von Straßenfahrzeugen, viele Chemische Erzeugnisse und zwei Warenklassen der Warengruppe Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen. Von den neun Warenklassen mit dem größten Produktionswert, die in Tz. 194 aufgeführt sind, gehören vier zur Gruppe der sehr hoch konzentrierten Warenklassen mit geringer Anbieterzahl. In Warenklassen mit geringem Konzentrationsgrad gibt es immer mindestens 212 Unternehmen, die die Erzeugnisse der Warenklasse herstellen.

204. Um einen Überblick über die Angebotskonzentration in den verschiedenen Bereichen der Produktion zu geben, werden die Warenklassen den zweistelligen *Warengruppen* zugeordnet und jeweils die Anzahl derjenigen Warenklassen angegeben, die den jeweiligen Konzentrationsgrad aufweisen.

Ähnlich wie bei den Wirtschaftszweigen sind die Grundstoff- und Produktionsgüterbereiche stärker konzentriert als die Märkte für Verbrauchsgüter. Auch beim Angebot von Investitionsgütern ist die Konzentration generell recht hoch. Auffallend ist die Angebotskonzentration bei den Chemischen Erzeugnissen. Von 40 erfaßten Warenklassen sind 26 sehr hoch und elf hoch konzentriert. Auch die Märkte für Elektrotechnische Erzeugnisse sind fast durchweg hoch konzentriert.

205. Da der Stand der Angebotskonzentration anhand der Daten von 1980 beurteilt wird, sollen die in Tabelle I im Anhang ausgewiesenen Werte für den *Herfindahl-* und *Linda-Index* nicht in diese Betrachtung einfließen. Sie dienen in erster Linie dazu, durch die Fortschreibung in späteren Jahren die Entwicklung der Angebotskonzentration deutlich zu machen.

Die ausgewiesenen Werte des Herfindahl-Index zeigen eine starke Korrelation zu den Konzentrationskoeffizienten. Der Linda-Index gibt an, in welchen Märkten Oligopole zu vermuten sind. Der Wert des Index $L_{n_m^*}$ an der Stelle des Minimum n_m^* gibt das Ungleichgewicht im Oligopol wieder. Je höher der Wert ausgewiesen ist, desto unterschiedlicher sind die Marktanteile der Oligopolmitglieder.

4. Die Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes von 1978 bis 1980

4.1 Entwicklung der Produktionswerte und Anbieterzahlen in den Warenklassen von 1978 bis 1980

206. Die Hersteller der Erzeugnisse der 291 Warenklassen[1]) produzierten 1980 zum Absatz bestimmte Waren, deren Wert 776,4 Mrd. DM betrug. Die Produktionswerte derselben Warenklassen machten 1978 652,7 Mrd. DM aus. Sie sind also insgesamt in den zwei Jahren um 20,3% gestiegen, was eine durchschnittliche Wachstumsrate von 9,7% bedeutet.

In den Warenklassen entwickelten sich die *Produktionswerte* sehr unterschiedlich. Bei den Kraftstoffen und beim Flüssiggas hat er sich von 1978 bis 1980 fast verdoppelt. Das gilt ebenfalls für Hydraulische Grubenstempel. Bei den Heizölen aller Art ist der Wert der Absatzproduktion 1980 um 91,2% höher als 1978. Insgesamt lag in 13 Warenklassen die Wachstumsrate des Produktionswertes von 1978 bis 1980 über 60%.

In 15 Warenklassen ist die wertmäßige Produktion zurückgegangen. Am stärksten ist dieser Rückgang in der Warenklasse Elektronen- und Spezialröhren, Kristalle und Halbleiter. In diesem Bereich sind jedoch in den betrachteten Jahren starke Preisrückgänge zu verzeichnen gewesen, die den geringeren Produktionswert bedingen.

207. Auch die Entwicklung der *Anbieterzahlen*[2]) in den Warenklassen ist höchst unterschiedlich. Sie ist in

— 198 Warenklassen gesunken,

— 27 Warenklassen konstant geblieben,

— 72 Warenklassen gestiegen.

In 63 Klassen ist die Zahl der Anbieter sogar um mehr als zehn gesunken. Nur in acht Klassen dagegen sind mehr als zehn zusätzliche Hersteller am Markt. Starke Rückgänge in der Anbieterzahl finden sich zum einen bei Warenklassen, unter die die Reparaturunternehmen subsumiert sind. Darüber hinaus finden sich starke Rückgänge bei einigen Warenklassen der Stahlbauerzeugnisse, der Maschinenbauerzeugnisse, der Druckereierzeugnisse, der Bekleidung und der Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes. Ein Teil der Rückgänge ist vermutlich durch die Berichtskreisabgrenzung von 20 Beschäftigten und mehr bedingt, d. h. ein Teil der Unternehmen ist nicht aus dem Markt ausgeschieden, aber ihre Beschäftigtenzahl sank unter 20.

Stark zugenommen hat die Zahl der Anbieter bei den Kunststofferzeugnissen. Auch die Statistik der Wirtschaftszweige zeigt einen starken Anstieg der Unternehmenszahl in dieser Branche.

[1]) Ohne die sechs Warenklassen aus dem Eisen- u. Stahlbereich und ohne die Warenklasse Bier, da für diese 1978 kein Produktionswert vorlag.

[2]) Ohne die Warenklasse Bier.

Insgesamt ist festzuhalten, daß bei relativ konstanter Unternehmenszahl die Zahl der Anbieter in den Warenklassen vielfach eine rückläufige Tendenz aufweist. Dies deutet auf eine Spezialisierung der Unternehmen im Produzierenden Gewerbe hin und kann dazu führen, daß die Wahlmöglichkeiten für die Nachfrager reduziert werden.

4.2 Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen von 1978 bis 1980

208. Der durchschnittliche Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter ist von 1978 bis 1980 leicht gestiegen. Der ungewogene Durchschnitt beträgt 1980 38,6% (1978: 38,3%), und der mit den Produktionswerten der Warenklassen gewogene Durchschnitt hat einen Wert von 37,9% (1978: 37,6%) erreicht.

209. Die *Entwicklung der Angebotskonzentration* wird zum einen an den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Anbieter und zum anderen an dem der zehn größten beurteilt werden.

Der Vergleich der Anteilswerte von 1978 und 1980 zeigt, daß die Entwicklung der Angebotskonzentration in den einzelnen Warenklassen unterschiedlich verlaufen ist. Der *Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter* einer Warenklasse ist in

— 147 Warenklassen steigend,

— 8 Warenklassen konstant,

— 140 Warenklassen sinkend,

— 3 Warenklassen nicht vergleichbar.

210. Es fällt auf, daß die *Veränderungen der Konzentrationskoeffizienten* bei den Warenklassen stärker sind als bei den Wirtschaftszweigen. Um dies deutlich zu machen, werden die Warenklassen, bei denen der Konzentrationskoeffizient *steigende Tendenz* aufweist, nach der Größe der Veränderung eingeteilt:

Der Unterschied zwischen den Konzentrationskoeffizienten von 1978 und 1980 beträgt bei

— 6 Warenklassen mehr als 10 Prozentpunkte,

— 15 Warenklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,

— 20 Warenklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,

— 23 Warenklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,

— 40 Warenklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,

— 43 Warenklassen weniger als 1 Prozentpunkt.

Teilt man die 140 Warenklassen mit *sinkender Tendenz* genauso ein, so beträgt der Unterschied zwischen dem Konzentrationskoeffizienten von 1978 und dem von 1980 bei

— 3 Warenklassen mehr als 10 Prozentpunkte,

— 14 Warenklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,

— 17 Warenklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,

— 16 Warenklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,

— 40 Warenklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,

— 50 Warenklassen weniger als 1 Prozentpunkt.

Der Vergleich dieser Aufstellungen zeigt, daß der Anstieg der Konzentration im allgemeinen stärker ist als die Dekonzentration. Der Anteil der drei größten Anbieter am Produktionswert liegt in 28 Warenklassen 1980 um mindestens vier Prozentpunkte höher als 1978. Anteilsverringerungen in diesem Ausmaß sind dagegen nur bei 22 Warenklassen zu verzeichnen.

211. Die Ergebnisse weisen darauf hin, daß die Wettbewerbsverhältnisse und -strukturen auf den Warenmärkten stärkeren Veränderungen unterliegen als die Branchenstrukturen. Innerhalb der Branche gleichen sich die Aktivitäten der Unternehmen auf den einzelnen Märkten stärker aus. Auch aus diesem Grunde eignen sich die Statistiken über die Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen wenig zur Beurteilung der horizontalen Konzentration.

212. Die sechs Warenklassen, bei denen der Konzentrationskoeffizient der drei größten Anbieter am stärksten gestiegen ist, werden in der *Tabelle 9* aufgeführt.

Tabelle 9

Nr. der Warenklasse	Warenklasse	Konzentrationskoeffizient der 3 größten Anbieter (%)		Zahl der Anbieter		Entwicklung des Produktionswertes 1978 = 100
		1978	1980	1978	1980	
2211	Rohbenzin	*56,3*	*73,0*	21	19	165,6
4263	Mehrbasische Säuren und deren Derivate	*70,6*	*84,5*	19	18	140,1
3853	Möbel- und Zierbeschläge	*20,5*	*33,2*	99	93	135,1
3883	Büro- und Schreibgeräte und sonstige Metallwaren für gewerbliche Zwecke	*44,3*	*55,9*	91	84	159,8
4231	Acyclische Alkohole	*34,7*	*45,4*	35	36	149,2
3255	Krane und Hebezeuge	*34,4*	*44,7*	180	157	101,9

In fünf dieser Warenklassen ist der starke Anstieg der Konzentrationskoeffizienten mit einer Verringerung der Anbieterzahl verbunden. Außerdem weisen bis auf eine Ausnahme alle Warenklassen überdurchschnittliche Produktionswertanstiege auf.

213. Bezüglich des *Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter* sind 19 Warenklassen nicht vergleichbar, weil entweder die Anbieterzahl kleiner als zehn ist oder aus Geheimhaltungsgründen keine Angaben vorliegen. Durch den Konzentrationskoeffizienten der zehn größten wird die Entwicklung der Angebotskonzentration in

— 151 Warenklassen als steigend,

— 116 Warenklassen als fallend und in

— 12 Warenklassen als konstant ausgewiesen.

Teilt man auch hier wiederum die Warenklassen nach der Stärke der Veränderung auf, so ergibt sich für die Warenklassen mit *steigender Angebotskonzentration* folgendes Bild:

Der Unterschied zwischen den Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter zwischen 1978 und 1980 beträgt bei

— 2 Warenklassen mehr als 10 Prozentpunkte,
— 10 Warenklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
— 17 Warenklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,
— 24 Warenklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
— 48 Warenklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
— 50 Warenklassen weniger als 1 Prozentpunkt.

Bei den Warenklassen mit *fallender Entwicklung* betragen die Unterschiede bei

— 1 Warenklasse mehr als 10 Prozentpunkte,
— 4 Warenklassen 5 bis unter 10 Prozentpunkte,
— 17 Warenklassen 3 bis unter 5 Prozentpunkte,
— 12 Warenklassen 2 bis unter 3 Prozentpunkte,
— 29 Warenklassen 1 bis unter 2 Prozentpunkte,
— 53 Warenklassen weniger als 1 Prozentpunkt.

214. Die Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter weisen mehr Warenklassen (151) mit steigender Tendenz aus als die der drei größten (147). *Der Anstieg* der Konzentrationskoeffizienten ist bei den zehn größten im allgemeinen etwas geringer. Dafür kommen folgende Gründe in Betracht:

— Die drei größten Anbieter konnten ihre Marktmacht besser ausbauen als die übrigen Anbieter.

— Positionsänderungen in der Rangfolge der Anbieter wirken sich bei den drei größten stärker aus als bei den zehn größten Anbietern.

— Anteilsverschiebungen gleichen sich innerhalb der zehn größten Anbieter leichter aus als innerhalb der Gruppe der drei größten.

Tabelle 10 gibt die fünf Warenklassen an, bei denen der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Anbieter am stärksten gestiegen ist.

215. Betrachtet man die Anteilsverschiebungen der drei und zehn größten Anbieter im Zusammenhang, so weisen von den 151 Warenklassen mit steigendem Konzentrationskoeffizienten der zehn größten Anbieter 35 eine fallende Tendenz für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten aus. In den meisten dieser Fälle haben die viert- bis zehntgrößten ihre Marktausweitung sowohl zuungunsten der drei größten als auch der übrigen Anbieter durchsetzen können, d. h. ihr Anteilszuwachs ist höher als die Anteilsverringerung bei den drei größten.

216. Ein Zusammenhang zwischen dem Konzentrations*grad* und der *Entwicklung* der Angebotskonzentration ist für den vorliegenden Zeitraum bei den Warenklassen nicht erkennbar.

Betrachtet man die Warenklassen mit steigender bzw. fallender Tendenz der Angebotskonzentration innerhalb der Waren*gruppen*, ergeben sich keine Bereiche, in denen auffallend viele Warenklassen dieselbe Tendenz aufweisen.

217. Abschließend kann festgehalten werden, daß die Konzentrationsstatistik der Produktion in den Warenklassen wesentlich besser geeignet ist, den Stand und die Entwicklung der horizontalen Kon-

Tabelle 10

Nr. der Warenklasse	Warenklasse	Konzentrationskoeffizient der 10 größten Anbieter (%)		Zahl der Anbieter		Entwicklung des Produktionswertes 1978 = 100
		1978	1980	1978	1980	
2843	Halbzeug aus Kupfer und Kupferlegierungen	*62,0*	*75,9*	58	57	145,7
2235	Andere Raffineriegase	*83,6*	*94,6*	21	22	136,6
3853	Möbel- und Zierbeschläge	*46,3*	*55,5*	99	93	135,1
2217	Heizöle aller Art	*82,5*	*91,2*	25	24	191,2
2743	Geschmiedete Stäbe	*71,0*	*78,3*	36	32	—[1]

[1]) Die Konzentrationskoeffizienten beziehen sich auf die gesamte Produktions*menge*.

zentration zu messen als die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige.

Insbesondere hat sich gezeigt, daß durch die verbesserte Marktabgrenzung die Angebotskonzentration differenzierter und ohne die Verzerrung durch das Schwerpunktprinzip dargestellt werden kann. Auch die Veränderung der Wettbewerbsverhältnisse, die auf Märkten vielfältiger und ausgeprägter als in Wirtschaftszweigen ist, konnte detaillierter ausgewiesen werden.

KAPITEL II

Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes

1. Revision des konzentrationstatistischen Programms aus Hauptgutachten 1978/1979 der Monopolkommission

218. Im letzten Hauptgutachten hat die Monopolkommission ihr neues konzentrationsstatistisches Programm vorgestellt, das durch die Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe realistisch erschien[1]). Die Monopolkommission versprach sich von dem neuen Berichtssystem eine Verbesserung der Beurteilungsgrundlagen für die Wettbewerbspolitik. Insbesondere war geplant, einzelne Konzentrationsarten getrennt zu erfassen, d. h. es sollte zwischen der Messung von horizontaler, vertikaler und konglomerater Konzentration unterschieden werden.

219. Zur Messung der *horizontalen Konzentration* sollten fachliche Unternehmensteile als Merkmalsträger herangezogen werden. Dadurch würden die systematischen Verzerrungen in der Konzentrationsmessung vermieden werden, die durch das Schwerpunktprinzip entstehen. Beim Schwerpunktprinzip wird das gesamte Unternehmen und damit auch sein gesamter Umsatz dem Wirtschaftszweig zugeordnet, in dem der Schwerpunkt seiner Wertschöpfung liegt. Fachliche Unternehmensteile erfassen dagegen nur denjenigen Umsatzanteil eines Unternehmens, der in diesem Wirtschaftszweig erzielt wird.

Entgegen seiner ursprünglichen Planung sieht sich das Statistische Bundesamt jedoch zur Zeit nicht in der Lage, Daten für fachliche Unternehmensteile durch orginäre Erhebungen oder Schätzungen bereitzustellen. Dies veranlaßte die Monopolkommission, zur Messung der horizontalen Konzentration auf die Produktionsstatistik auszuweichen, nachdem sich das Statistische Bundesamt bereit erklärt hatte, eine entsprechende Sonderaufbereitung durchzuführen (vgl. Kapitel I).

220. Im Zusammenhang mit der damaligen Konzeption war auch geplant, zusätzlich zu den Konzentrationskoeffizienten für fachliche Unternehmensteile ebenfalls solche für *fachliche Betriebsteile* für das Merkmal Umsatz darzustellen und die Divergenz von Betriebs- und Unternehmenskonzentration zu analysieren. Damit sollten Rückschlüsse auf das technisch bedingte Mindestmaß der Unternehmenskonzentration gezogen werden. Es sind jedoch auch für fachliche Betriebsteile keine Daten zu erhalten. Begrenzte Hinweise über mögliche technische Ursachen der Konzentration lassen sich deshalb nur aus einer Unternehmensstatistik, in der für die größten Unternehmen die Anzahl der Betriebe angegeben wird, und aus einer Konzentrationsstatistik der Betriebe für das Merkmal Beschäftigte ableiten.

221. Die *vertikale Unternehmenskonzentration* in den Wirtschaftszweigen sollte anhand der Höhe und der Verteilung der vertikalen Integrationsgrade gemessen werden. Der vertikale Integrationsgrad eines Unternehmens läßt sich als das Verhältnis von Nettoproduktionswert zu Umsatz definieren. Dieser Teil des Programms wird im vorliegenden Hauptgutachten realisiert, jedoch muß statt des Nettoproduktionswertes der Census Value Added, eine vergleichbare Wertschöpfungsgröße, verwendet werden (vgl. Tz. 226).

222. Die Messung der *konglomeraten Konzentration* mußte fallengelassen werden. Vorgesehen waren wirtschaftszweigübergreifende Verflechtungstabellen, die für die schwerpunktmäßig zugeordneten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges die Zahl der Tätigkeiten in anderen Wirtschaftszweigen und die betreffenden Umsätze angeben sollten. Dadurch wäre deutlich geworden, in welchem Ausmaß Unternehmen eines Wirtschaftszweiges in andere Wirtschaftszweige diversifizieren. Das Statistische Bundesamt hätte eine solche Aufteilung nur anhand von fachlichen Unternehmensteilen durchführen können, die jedoch nicht zur Verfügung stehen. Zwar veröffentlicht das Statistische Bundesamt erstmals seit dem Berichtsjahr 1977 Daten über die Produktion im Produzierenden Gewerbe nach Wirtschaftszweigen und Erzeugnisgruppen, wobei für jeden Wirtschaftszweig die Produktion in branchentypische und branchenfremde aufgeteilt wird und für jede Warenklasse die Herkunft der Erzeugnisse aus den Wirtschaftszweigen angegeben wird. Da diese Angaben jedoch nicht den Unternehmen zugeordnet werden, sind sie für die vorgesehenen Untersuchungen der konglomeraten Konzentration unbrauchbar.

223. Die Monopolkommission hatte erwartet, daß durch die Unternehmenskartei sämtliche Daten, die für eine statistische Einheit (z. B. Betriebe) vorliegen, auch auf andere statistische Einheiten (z. B. das dazugehörende Unternehmen) übertragbar seien. Damit wäre es möglich, die *Aufteilung von Aus-*

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 153ff.

lands- und Inlandsumsatz, die für Betriebe monatlich ausgewiesen wird, auch für Unternehmen vorzunehmen. Der Ausweis des Inlandsumsatzes für Unternehmen ist jedoch nach Auskunft des Statistischen Bundesamtes nur mit erheblichem Aufwand möglich, den das Amt nicht erbringen kann. Damit bleiben nach wie vor die Teile des Umsatzes, die im Ausland erzielt werden, nicht erkennbar.

224. Aus den vorhergehenden Darlegungen ist deutlich geworden, daß die Monopolkommission auf die Durchführung großer Teile des geplanten konzentrationsstatistischen Programms verzichten mußte, insbesondere dadurch, daß fachliche Unternehmensteile als Merkmalsträger nicht zur Verfügung standen. Trotzdem konnte die Konzentrationsstatistik erheblich verbessert und erweitert werden.

Die Monopolkommission hält es nach wie vor für wichtig, daß vom Statistischen Bundesamt eine Konzentrationsstatistik für fachliche Unternehmensteile aufgebaut wird. Das ist besonders im Hinblick auf die Messung der konglomeraten Konzentration wünschenswert.

2. Die neue Konzeption der Konzentrationsstatistik im Bereich der Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes

2.1 Methodische Vorbemerkungen

225. Durch eine Untersuchung der *Angebotskonzentration*, wie sie auf der Grundlage der Produktionsstatistik im Kapitel I durchgeführt wurde, kann nur *eine* Erscheinungsform und zwar die horizontale Konzentration erfaßt werden. Eine Betrachtung der *Unternehmenskonzentration* auf der Basis der Industriestatistik zeigt eine weitere Facette der Konzentration[1]). Die Abgrenzung der Wirtschaftszweige erfolgt in erster Linie nach der Art der eingesetzten Produktionsmittel, der Verwandtschaft der Produktionsverfahren und der damit produzierten Warenarten. Sie umfassen damit den Bereich einer *gemeinsamen Produktionstechnologie*, innerhalb derer sich die einzelnen Unternehmen relativ flexibel umstellen und anpassen können. Diversifikationsprozesse finden deshalb vor allem innerhalb der gleichen Wirtschaftszweige statt, und die Unternehmen desselben Wirtschaftszweiges stehen untereinander in potentiellem Wettbewerb.

226. Auch die Darstellung der *vertikalen Konzentration* soll anhand der Industriestatistik vorgenommen werden. Ein vertikal integrierendes Unternehmen gliedert vor- oder nachgelagerte Produktions- oder Handelsstufen seiner ursprünglichen Produktion an. Zur Beurteilung eines vertikal integrierten Unternehmens müßte deshalb zunächst die Zahl der Produktionsstufen, die zur Herstellung eines Produktes durchlaufen werden müssen, definiert und empirisch erfaßt werden. Das vorhandene Datenmaterial gibt darüber aber keine Auskunft.

[1]) Einen Überblick über das gesamte neue konzentrationsstatistische Programm der Monopolkommission gibt Abschnitt 1 des I. Kapitels.

Begrenzte Aussagen über den Grad der vertikalen Integration eines Unternehmens erlaubt jedoch das *Verhältnis von Wertschöpfung zu Umsatz*[1]). Diversifiziert ein Unternehmen in eine vorgelagerte Produktionsstufe, so fällt der Bezug des entsprechenden Vorprodukts weg, und damit erhöht sich das Verhältnis von Wertschöpfung zu Umsatz.

Der so gemessene *Integrationsgrad* ist jedoch von den speziellen Bedingungen im Wirtschaftszweig abhängig. Er ist naturgemäß in den Branchen höher, die nur wenige Produktionsstufen haben (z. B. in der Grundstoffproduktion), als in Bereichen mit vielen Produktionsstufen (z. B. Maschinenbau). Aus diesem Grunde läßt das gewählte Maß nur Aussagen über den Grad der vertikalen Integration zu, die sich auf die gleichen Wirtschaftszweige beziehen. Dies sind vor allem Aussagen über die zeitliche Entwicklung der vertikalen Integration in einer Industrie sowie über das Ausmaß vertikaler Integration bei unterschiedlichen Unternehmensgrößen einer Industrie. Nicht möglich sind wettbewerbspolitisch aussagefähige Vergleiche über das Ausmaß der vertikalen Integration unterschiedlicher Wirtschaftszweige.

Die Relation von Wertschöpfung zu Umsatz kann jedoch auch die Entwicklung der vertikalen Integration nicht vollständig erfassen, da noch andere Einflußgrößen für Änderungen dieser Relation ursächlich sein können. Beispielsweise wirken sich Preisänderungen bei den Vorleistungen auf den Wert des Maßes aus. Trotz dieser Einschränkungen ist die Monopolkommission der Meinung, daß dieses Maß ein brauchbarer Indikator für die vertikale Integration ist.

227. Im vorliegenden Gutachten wird zunächst nur das Ausmaß der vertikalen Integration bei unterschiedlicher Unternehmensgröße untersucht. Dazu werden die mittleren Integrationsgrade der 3, 6, 10, 25 und 50 umsatzgrößten Unternehmen mit den entsprechenden Werten für die übrigen Unternehmen des Wirtschaftszweiges verglichen. Ist das Verhältnis von Wertschöpfung zu Umsatz bei den umsatzgrößten Unternehmen größer als bei den kleineren, so ist dies ein Indiz für eine zusätzliche Überlegenheit der größeren Unternehmen im Wettbewerb.

Da für das Berichtsjahr 1979 Daten für die Nettoproduktionswerte noch nicht vorlagen, wurden die Berechnungen der Wertschöpfung mit dem *Census Value Added* durchgeführt (vgl. dazu Abschnitt 2.2).

228. Durch die Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe konnte die Konzentrationstatistik der Wirtschaftszweige bezüglich des Berichtskreises und der Merkmale erweitert werden. Zusätzlich zu den Unternehmen des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes können jetzt die des *Baugewerbes* mit in die Untersuchung einbezogen werden. Als weitere Merkmale werden für die umsatzgröß-

[1]) Der bessere Vergleichsmaßstab wäre der Bruttoproduktionswert, der aber nicht vorliegt.

ten Unternehmen die *Investitionen* und die *durchschnittliche Anzahl der Betriebe* ausgewiesen. Durch Konzentrationskoeffizienten für die Investitionen sind Tendenzen für die zukünftige Entwicklung der Konzentration zu erkennen.

229. Nach der Reform der Industriestatistik sind die Betriebe (örtliche Einheiten) den Unternehmen (rechtliche Einheiten) zurechenbar. Der Ausweis der *durchschnittlichen Zahl der Betriebe für die 3, 6, 10, 25 und 50 umsatzgrößten Unternehmen* eines Wirtschaftszweiges soll Aufschluß über das technisch bedingte Mindestmaß der Unternehmenskonzentration geben, wobei davon ausgegangen wird, daß es sich bei dem Betrieb nicht nur um eine örtliche, sondern auch eine technische Einheit handelt. Die Mehrbetrieblichkeit eines Unternehmens könnte darauf hindeuten, daß die Größe des Unternehmens über die mindestoptimale *technische* Betriebsgröße hinausgeht. Allerdings kann daraus nicht geschlossen werden, daß Unternehmen bei Mehrbetrieblichkeit ihre mindestoptimale Größe bereits überschritten haben, da Größenvorteile und damit Kosteneinsparungen auch z. B. im Vertrieb oder beim Management erreicht werden können.

230. Zusätzlich wird zum ersten Mal die *Betriebskonzentration* ausgewiesen. Für die 3, 6, 10, 25 und 50 der Beschäftigtenzahl nach größten Betriebe wird das Merkmal Beschäftigtenzahl erfaßt. Das Konzentrationsmerkmal Umsatz war für die Betriebe nicht verfügbar. Auch bei dieser Konzentrationstatistik steht der technische Aspekt im Vordergrund. Durch eine längerfristige Beobachtung ist möglicherweise zu erkennen, welche Mindestgröße ein Betrieb haben muß, um langfristig bestehen zu können. Allerdings sind für das Wachstum von Betrieben nicht nur technische Gründe ausschlaggebend, sondern auch z. B. organisatorische und absatzwirtschaftliche.

Von einer Untersuchung der Unterschiede zwischen Unternehmens- und Betriebskonzentration (Divergenzanalyse) sieht die Monopolkommission aus methodischen Gründen ab.

231. Für die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige werden erstmals der *Herfindahl-Index* und der *Linda-Index* berechnet. Die Definitionen und methodischen Erläuterungen zu diesen Maßen finden sich in Kapitel I, Abschnitt 2.2. Sie gelten für die Berechnungen auf der Basis von Wirtschaftszweigen analog.

232. Die Konzentrationsstatistik für die zweistelligen Wirtschaftszweige ermöglicht, die *langfristige Entwicklung* der jeweils zehn größten Unternehmen der Wirtschaftszweige seit 1954 fortzuschreiben. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß diese Tabelle Brüche durch die unterschiedliche Abgrenzung der Unternehmen, des Berichtskreises und der Änderung der Systematik enthält, die ihre Aussagefähigkeit erheblich einschränken.

223. Die Monopolkommission hat bereits in ihren früheren Hauptgutachten auf die *Grenzen der Industriestatistik im Hinblick auf ihre Aussagefähigkeit* für die Unternehmenskonzentration hingewiesen [1]). Die Aussagekraft der Konzentrationsstatistik wird dadurch beeinträchtigt, daß die zugrundeliegenden Basisdaten zu anderen als konzentrationsstatistischen Zwecken erhoben wurden. Somit erfolgen die Abgrenzungen und Zuordnungen nicht in einer für die Konzentrationsstatistik wünschenswerten Form.

— Merkmalsträger sind *die Unternehmen als rechtliche Einheiten*, Konzernverflechtungen finden keine Berücksichtigung. Dadurch wird das Ausmaß der wettbewerbspolitisch relevanten Unternehmenskonzentration systematisch unterschätzt, da eine einheitliche Leitung über rechtlich selbständige Unternehmen nicht erkannt werden kann.

— Durch die *Zuordnung der Unternehmen zu dem Wirtschaftszweig*, in dem der *Schwerpunkt* ihrer Wertschöpfung liegt, kommt es zu Fehlzuweisungen von Umsätzen, Beschäftigten, etc. Da zur Messung der horizontalen Konzentration jetzt die Produktionsstatistik herangezogen wird, kommt diesem Punkt nicht mehr so große Bedeutung zu wie früher. Die Fehlzuweisungen beeinträchtigen vor allem dann die Beurteilung der Unternehmenskonzentration, wenn ein Unternehmen in andere Wirtschaftszweige diversifiziert.

— Die *Vernachlässigung der Außenhandelsverflechtungen* ist nicht mehr so bedeutsam wie früher, da in diesem Kapitel die Marktabgrenzung im Hintergrund steht.

234. Dafür treten bei der jetzigen Betrachtung der Industriekonzentration als Untersuchung der Konzentration von Unternehmen, die über verwandte Produktionsmittel und Produktionsverfahren verfügen, *neue Grenzen der Analyse* auf. In einem Wirtschaftszweig werden nicht immer ähnliche Technologien angewandt, insbesondere nicht auf der Ebene der zweistelligen Wirtschaftszweige. So gehören z. B. zum zweistelligen Wirtschaftszweig Bergbau sowohl der Steinkohlenbergbau als auch die Torfgewinnung. In einigen Wirtschaftszweigen sind neben den Produktionsunternehmen auch Reparatur- oder Montageunternehmen mit erfaßt. Beispielsweise gehören der Straßenfahrzeugbau und die Reparatur von Kraftfahrzeugen zu einem Wirtschaftszweig. Demgegenüber sind viele Wirtschaftszweige bezüglich der Herstellungsverfahren als relativ homogen anzusehen, z. B. der Wirtschaftszweig Herstellung und Verarbeitung von Glas.

235. Untersuchungsziel der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen ist eine Aussage über die strukturellen Wettbewerbsbedingungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen, gemessen an den Verteilungen von Umsatz, Beschäftigung, Census Value Added und Investitionen im Zusammenhang mit dem jeweiligen Produktionsbereich der Wirtschaft. Die Statistik der Industriekonzentration gibt

[1]) Vgl. z. B. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 190 bis 194.

Hinweise auf bestehende Verhaltensspielräume bei den jeweils größten Unternehmen und ihre Möglichkeiten, in mehreren Märkten tätig zu sein, die durch ähnliche Technologien gekennzeichnet sind.

2.2 Definitionen und Abgrenzungen der Datenbasis

236. Die statistischen Aufbereitungen der Monopolkommission basieren auf Unternehmensdaten (Betriebsdaten), die aus der Unternehmens- und Investitionserhebung 1979 im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe stammen und die vom Statistischen Bundesamt der Monopolkommission in Form von Konzentrationstabellen zur Verfügung gestellt wurden. Die Wirtschaftszweiggliederung erfolgt nach der „Systematik der Wirtschaftszweige (WZ) rev., Fassung für die Statistik im Produzierenden Gewerbe — SYPRO —, Stand 1976". Die Gliederung besteht aus

41 zweistelligen Wirtschaftszweigen,
249 vierstelligen Wirtschaftszweigen.

Die Konzentrationstabellen liegen sowohl für zweistellige als auch für vierstellige Wirtschaftszweige vor.

Der *Berichtskreis* umfaßt Unternehmen (rechtliche Einheiten) und Betriebe (örtliche Einheiten) von Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes (nur Unternehmen).

237. Die *Konzentrationsmerkmale* werden wie folgt abgegrenzt:

— Der *Umsatz* umfaßt den Umsatz aus eigenen Erzeugnissen und Leistungen einschließlich des Umsatzes aus Handelsware und der Erlöse aus Nebengeschäften, jedoch ohne Erlöse aus dem Verkauf von Anlagegütern und ohne betriebsfremde Erträge. Die Mehrwertsteuer ist darin nicht enthalten.

— Zu den *Beschäftigten* zählen alle im Unternehmen tätigen Personen, einschließlich der Beschäftigten in nicht produzierenden Teilen des Unternehmens.

— Bei den *Investitionen* handelt es sich um die Bruttozugänge an Sachanlagen (einschließlich der Ersatzinvestitionen, der aktivierbaren Großreparaturen und der geringwertigen Wirtschaftsgüter, soweit aktiviert). Dazu gehören nicht die Zugänge durch den Kauf ganzer Unternehmen oder Betriebe, der Erwerb von Beteiligungen sowie der Erwerb von Patenten etc.

— Als Wertschöpfungsgrößen sind prinzipiell der *Nettoproduktionswert* und der *Census Value Added* verfügbar. Diese Wertschöpfungsgrößen leiten sich folgendermaßen ab: Der Umsatz zusammen mit den selbsterstellten Anlagen unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen aus eigener Produktion ergibt den Bruttoproduktionswert. Zieht man von diesem den Materialverbrauch und den Einsatz an Handelsware sowie die Kosten für durch andere Unternehmen durchgeführte Lohnarbeiten (auswärtige Bearbeitung) ab, erhält man den Nettoproduktionswert. Zum Census Value Added der internationalen Industriestatistik kommt man, wenn man vom Nettoproduktionswert noch die Kosten für sonstige industrielle/handwerkliche Fremdleistungen (z. B. Reparaturen) abzieht.

Wertschöpfungsgrößen werden in der Regel nur in der Kostenstrukturstatistik erhoben. Diese beruht auf einer Stichprobenerhebung, deren Ergebnisse auf die Grundgesamtheit hochgerechnet werden. Nur bei einer Zensuserhebung, die alle vier bis sechs Jahre durchgeführt wird, wird für *alle* Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr der Nettoproduktionswert erhoben. Für dieses Gutachten lagen die Zensusergebnisse von 1979 noch nicht vor, so daß auf den Nettoproduktionswert als Wertschöpfungsgröße verzichtet werden mußte.

Für den Census Value Added, der bei der jährlichen Kostenstrukturerhebung erfaßt wird, lagen beim Statistischen Bundesamt Schätzungen für die Gesamtheit der berichtspflichtigen Unternehmen vor. Ausgehend von diesem Material hat das Statistische Bundesamt Schätzungen für die konzentrationsstatistische Darstellung vorgenommen. Erschienen die geschätzten Census Value Added-Werte unplausibel, wurden diese vom Amt nicht angegeben. Einige Werte fielen aus Geheimhaltungsgründen weg. Für die in den Konzentrationstabellen verbliebenen Census Value Added-Daten können keine Fehlerspannen angegeben werden.

— Bei den für die Unternehmen anzahlmäßig ausgewiesenen Betrieben handelt es sich um die bergbaulichen und verarbeitenden Betriebe der in der Konzentrationstabelle dargestellten Unternehmen. Für das Baugewerbe liegt die Anzahl der Betriebe nicht vor.

238. Merkmalsträger für die Betriebskonzentration sind *örtliche Einheiten* des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes, einschließlich Verwaltungs-, Reparatur-, Montage- und Hilfsbetriebe, die mit dem meldenden Betrieb örtlich verbunden sind oder in dessen Nähe liegen. Sie werden nach *ihrem* wirtschaftlichen Schwerpunkt und nicht nach dem des zugehörigen Unternehmens den Wirtschaftszweigen zugeordnet. Örtlich getrennte Hauptverwaltungen von Unternehmen gelten ebenfalls als eigenständige Betriebe.

239. Als *Konzentrationsmaß* werden hauptsächlich Konzentrationskoeffizienten herangezogen, die für die jeweils 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen (gemessen am Umsatz) und Betriebe (gemessen an der Beschäftigtenzahl) eines Wirtschaftszweiges den auf diese entfallenden Anteil am gesamten Merkmalsbetrag angeben. Zusätzlich werden auch für die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige die Werte des Herfindahl-Index und des Linda-Index aufgeführt (vgl. dazu Kapitel I, Abschnitt 2.2).

Häufig können keine konzentrationsstatistischen Angaben gemacht werden, weil Rücksicht auf die für

die amtliche Statistik geltenden Bestimmungen zur Geheimhaltung von Einzelangaben genommen werden mußte.

2.3 Fortschreibung auf das Jahr 1979

240. In diesem Gutachten führt die Monopolkommission ihre Berichterstattung über Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Industrie bis zum Jahr 1979 fort. Dargestellt werden im einzelnen

— der im Jahr 1979 erreichte Stand der Unternehmenskonzentration,

— die kurzfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration zwischen 1977 und 1979,

— im begrenzten Umfang die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration seit 1954.

241. Im Hauptgutachten 1978/1979 wurden die Probleme ausführlich erörtert, die durch die *Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe* entstanden sind [1]).

Die Daten seit dem Berichtsjahr 1977 sind nicht mehr mit denen früherer Jahre vergleichbar, da

— die Systematik der Wirtschaftszweige umgestellt wurde,

— der Berichtskreis von Unternehmen mit zehn Beschäftigten und mehr auf solche mit 20 Beschäftigten und mehr eingeengt wurde,

— Unternehmen des Produzierenden Handwerks in den Kreis der berichtspflichtigen Unternehmen einbezogen wurden.

Außerdem wurden im Rahmen der Neuordnung die wirtschaftlichen Schwerpunkte bei allen berichtspflichtigen Unternehmen neu bestimmt.

242. Durch diese gravierenden Änderungen in den Ausgangsdaten war im Hauptgutachten 1978/1979 die *Fortschreibung der Konzentrationsstatistik* in Frage gestellt. Da die Monopolkommission auf diese nicht verzichten wollte, hat das Statistische Bundesamt Unterlagen geliefert, die es möglich machten, Umrechnungsfaktoren zu erstellen. Damit konnten die Daten des Berichtsjahres 1977 auf den für 1975 geltenden Berichtskreis umgerechnet werden. Die Vergleichbarkeit mit früheren Jahren war dadurch zumindest näherungsweise wiederhergestellt. Anhand dieser geschätzten Werte wurde der überwiegende Teil der Analyse vorgenommen. Da es sich um Schätzungen handelte, mußten Ungenauigkeiten hingenommen werden.

243. Da der Monopolkommission jetzt für zwei Berichtsjahre (1977 und 1979) die Daten nach der Umstellung (d. h. mit den neuen Erhebungs- und Berichtskreisabgrenzungen) zur Verfügung stehen und diese voll vergleichbar sind, wird sie nicht eine erneute Umrechnung auf den alten Berichtskreis vornehmen. Die kurzfristige Fortschreibung der Unternehmenskonzentration basiert — beginnend mit diesem Hauptgutachten — auf dem Berichtsjahr 1977. Damit liegen der Untersuchung in diesem Hauptgutachten aber nur zwei Vergleichsjahre zugrunde.

[1]) Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 182 bis 186.

Fortgeführt wird jedoch die Berichterstattung über die *langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration* seit 1954. Die Kommission schreibt dabei im begrenzten Umfang konzentrationsstatistische Daten aus der Konzentrationsenquête [1]), die sich auf die Jahre 1954 und 1960 beziehen, bis zum Jahre 1979 fort. Sie ist sich bewußt, daß diese Zeitreihen Strukturbrüche enthalten und damit Interpretationen nur bedingt möglich sind. Sie wollte jedoch auf eine langfristige Betrachtung nicht verzichten, da gerade diese von vorrangigem wettbewerbspolitischen Interesse ist.

3. Stand der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes 1979

3.1 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Wirtschaftszweige im Jahre 1979

244. Das *Produzierende Gewerbe* wird in der amtlichen Statistik in die Bereiche

— Elektrizitäts-, Gas-, Fernwärme- und Wasserversorgung,

— Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe,

— Baugewerbe

unterteilt.

Die Konzentrationstabellen liegen für die Wirtschaftszweige des zweiten und dritten Bereichs vor und sind somit Gegenstand der Untersuchung [2]).

245. Im *Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe* waren 1979 36 873 Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr tätig. Diese beschäftigten 7 702 704 Personen und erzielten einen Umsatz von 1 123,1 Mrd. DM bei einer Wertschöpfung von 526,7 Mrd. DM (gemessen am Census Value Added).

1977 zählten 36 945 Unternehmen mit 7 592 865 Beschäftigten zum Berichtskreis, die einen Umsatz von 970,4 Mrd. DM erwirtschafteten. Damit ist die Unternehmensanzahl um 75 (0,2 %) gesunken. Die Zahl der Beschäftigten erhöhte sich um 109 839 (1,4 %). Der Umsatz ist um 152,7 Mrd. DM (15,7 %) gestiegen. Das warenproduzierende Gewerbe erstellte 48,4 % des Bruttoinlandsprodukts.

Im *Baugewerbe*, das erstmals zum Berichtskreis der Konzentrationsstatistik gehört, waren 1979 18 547

[1]) Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drs. IV/2320.

[2]) Im folgenden werden mit dem Begriff „Produzierendes Gewerbe“ diese beiden Bereiche umschrieben.

Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr schwerpunktmäßig tätig. Sie beschäftigten 1 188 653 Personen und erzielten einen Umsatz von 104,4 Mrd. DM.

246. In der Konzentrationsstatistik werden im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe 35 Wirtschaftszweige erfaßt, die in der amtlichen Statistik durch zweistellige Ziffern (SYPRO-Zweisteller) gekennzeichnet sind. Diese sind wiederum unterteilt in 249 vierstellige Wirtschaftszweige. Das Baugewerbe wird durch sechs zweistellige und 36 vierstellige Wirtschaftszweige dargestellt.

Die 41 Wirtschaftszweige sind industriellen Hauptgruppen zugeordnet, die mit Ausnahme der beiden des Baugewerbes in ihrer Rangfolge den volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß widerspiegeln. Das Verarbeitende Gewerbe wird in der amtlichen Statistik in vier industrielle Hauptgruppen unterteilt. Dabei wird im allgemeinen der Wirtschaftszweig „Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g." aufgeteilt auf das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe und das Investitionsgüter produzierende Gewerbe. Die vorhandene Datenlage erlaubt es allerdings nicht, diese Aufteilung nachzuvollziehen. Deshalb wurde der gesamte Wirtschaftszweig dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe zugeordnet.

Einen Überblick über die Größenordnungen der industriellen Hauptgruppen im Jahre 1979 gibt *Tabelle 1.*

Der größte Sektor im Produzierenden Gewerbe ist das Investitionsgüter produzierende Gewerbe, das 37,2 % des Umsatzes der beiden betrachteten Wirtschaftsbereiche[1]) erwirtschaftet. An den Investitionen partizipiert es zu 38,9 %. Das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe liefert 28,1 % des Gesamtumsatzes und hat einen Investitionsanteil von 25, 7%.

[1]) Der Begriff „Wirtschaftsbereich" bezieht sich zum einen auf den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe und zum anderen auf das Baugewerbe.

Die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes haben 1979 zusammen einen Census Value Added von 526,7 Mrd. DM erreicht. Für die industriellen Hauptgruppen können die Census Value Added-Werte nicht angegeben werden, da für einige Wirtschaftszweige dazu keine Angaben vorliegen. Für das gesamte Baugewerbe ist der Census Value Added nicht verfügbar.

247. Die *Globaldaten* 1979 für die zweistelligen Wirtschaftszweige sind in den Tabellen II.1[1]) und II.2 zu entnehmen.

Die Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes sind von sehr unterschiedlicher Größe. Der Umsatz der einzelnen schwankt zwischen 12,5 Mio. DM (Reparatur von Gebrauchsgütern) und 132,8 Mrd. DM (Chemische Industrie). Die wenigsten Unternehmen sind im Wirtschaftszweig Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen (sechs Unternehmen) tätig und die meisten im Hoch- und Tiefbau (11 365). Die wenigsten Beschäftigten finden sich im Wirtschaftszweig Reparatur von Gebrauchsgütern mit 253 Personen und die meisten im Maschinenbau mit 1 030 838 Personen.

248. Die Abgrenzung der Wirtschaftszweige richtet sich im wesentlichen nach der Ähnlichkeit des Produktionsprogramms. Dabei werden zum Teil weite Bereiche wie z. B. die Chemische Industrie oder sehr enge wie z. B. die Tabakverarbeitung zusammengefaßt.

Tabelle 2 gibt eine Übersicht über die *Größenstrukturen der Wirtschaftszweige.*

249. Den höchsten *Umsatz* erbringen 1979 mit 132,8 Mrd. DM die 1 195 Unternehmen der Chemischen Industrie. Ihr Anteil am Gesamtumsatz des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes beträgt 11,8 %, am Census Value Added 11,6 % und an den Investitionen 12,0 %.

[1]) Tabellen, die mit einer römischen Zahl beginnen, befinden sich im Anhang.

Tabelle 1

Industrielle Hauptgruppe	Unternehmen	Beschäftigte	Umsatz (Mio. DM)	Investitionen (Mio. DM)
Bergbau	81	235 675	27 857,5	2 067,1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	4 823	1 534 486	344 427,7	13 534,9
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	15 296	3 845 881	456 334,6	20 491,6
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	12 771	1 557 089	156 183,3	6 791,8
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	3 902	529 573	138 317,3	4 636,5
Bauhauptgewerbe	12 859	949 044	86 399,7	4 725,6
Ausbaugewerbe	5 688	239 609	17 967,6	413,6
insgesamt	55 420	8 891 357	1 227 487,7	52 661,1

Tabelle 2

Industrielle Hauptgruppe	Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mrd. DM)						insgesamt
	unter 5	5 bis unter 10	10 bis unter 20	20 bis unter 50	50 bis unter 100	100 und mehr	
Bergbau	0	0	0	1	0	0	1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	1	1	4	2	1	1	10
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	2	0	3	2	0	3	10
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	3	3	2	4	0	0	12
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	0	0	1	0	0	1	2
Bauhauptgewerbe	3	0	0	0	1	0	4
Ausbaugewerbe	0	1	1	0	0	0	2
insgesamt	9	5	11	9	2	5	41

Der nächste Platz wird vom Straßenfahrzeugbau mit einem Umsatz von 123,8 Mrd. DM, der von 2 015 Unternehmen erbracht wird, eingenommen. Es folgt das Ernährungsgewerbe mit einem Umsatz von 123,0 Mrd. DM und 3 855 Unternehmen. Des weiteren haben einen Umsatz von mehr als 100 Mrd. DM der Maschinenbau (119,3 Mrd. DM) und der Wirtschaftszweig Elektrotechnik (105,2 Mrd. DM). Am Ende der Umsatzskala aller 41 Wirtschaftszweige steht die Reparatur von Gebrauchsgütern mit 12,5 Mio. DM.

250. Betrachtet man die Wertschöpfung, so wird der höchste *Census Value Added* mit 63,6 Mrd. DM vom Maschinenbau erbracht, in dem auch die meisten *Beschäftigten* tätig sind.

Die höchsten *Investitionen* entfallen 1979 mit 6,6 Mrd. DM auf den Straßenfahrzeugbau, womit ein Anteil von 13,8 % an den Investitionen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes erreicht wird.

Im *Baugewerbe* ist der wichtigste Wirtschaftszweig der Hoch- und Tiefbau, der mit 79,7 Mrd. DM 76,4 % des Umsatzes dieses Wirtschaftsbereichs erwirtschaftet hat. Zu diesem Wirtschaftszweig gehören 11 365 Unternehmen mit 874 550 Beschäftigten.

3.2 Die Unternehmenskonzentration im Vergleich der Wirtschaftszweige 1979

251. *Der Umsatzanteil der jeweils drei größten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges* beträgt im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe durchschnittlich 27,9 %[1]) (ungewogen). Für das Baugewerbe ergibt sich ein ungewogener Durchschnittswert von 11,5 %.

Gewichtet man die Umsatzanteile der drei größten Unternehmen mit dem Umsatz des Wirtschaftszweiges, um sie in ihrer Bedeutung innerhalb des Wirtschaftsbereichs zu relativieren, beträgt der Durchschnitt 25,8 % im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe und 6,8 % im Baugewerbe.

252. Die Abweichungen zwischen den gewogenen und den ungewogenen Konzentrationskoeffizienten zeigen, daß die Konzentrationskoeffizienten in den umsatzstärkeren Wirtschaftszweigen tendenziell niedriger sind als in den umsatzschwächeren.

Die höheren Konzentrationskoeffizienten in umsatzschwächeren Wirtschaftszweigen lassen sich zum Teil durch die teilweise sehr enge Abgrenzung der Wirtschaftszweige erklären, denn dadurch werden nur wenige Unternehmen dem Wirtschaftszweig zugerechnet. Aus diesem Grund soll bei der Beurteilung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen die *absolute Größe* der Unternehmen und die *Anzahl* der Unternehmen, d. h. auch die Abgrenzung des Wirtschaftszweiges, berücksichtigt werden.

[1]) Nicht in die Mittelwertbildung einbezogen wurde der Luft- und Raumfahrzeugbau und die Ledererzeugung, weil hier die entsprechenden Werte aus Geheimhaltungsgründen fehlen.

253. Der Umsatzanteil der jeweils drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ist höchst unterschiedlich[1]).

In sieben Wirtschaftszweigen tragen die drei umsatzstärksten Unternehmen zu *mehr als 60 %* zum Gesamtumsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges bei. Diese Konzentrationskoeffizienten betragen 1979

—[2])	Luft- und Raumfahrzeugbau,
82,6 %	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
73,8 %	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,
66,9 %	Bergbau,
64,9 %	Tabakverarbeitung,
63,7 %	Reparatur von Gebrauchsgütern,
60,4 %	Mineralölverarbeitung.

Diese Wirtschaftszweige sind von sehr unterschiedlicher Größe. So beträgt der Umsatz der drei größten Unternehmen beispielsweise im Bergbau 18,6 Mrd. DM und bei der Reparatur von Gebrauchsgütern 7,9 Mio. DM.

Die *niedrigsten* Konzentrationskoeffizienten sind in den folgenden Wirtschaftszweigen zu finden:

5,2 %	im Ernährungsgewerbe,
4,6 %	im Bekleidungsgewerbe,
3,8 %	im Textilgewerbe,
3,6 %	im Ausbaugewerbe,
3,2 %	in der Holzverarbeitung.

254. Betrachtet man die *absolute Umsatzhöhe* der drei größten Unternehmen, so stehen an der Spitze mit

58,8 Mrd. DM	der Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.,
45,7 Mrd. DM	die Mineralölverarbeitung,
34,5 Mrd. DM	die Chemische Industrie,
33,8 Mrd. DM	die Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten.

255. Die Monopolkommission *klassifiziert* die Wirtschaftszweige nach der Höhe der Konzentrationskoeffizienten und bezeichnet Wirtschaftszweige mit Umsatzanteilen für die drei größten Unternehmen in Höhe von

50 und mehr %	als sehr hoch konzentriert,
25 bis unter 50 %	als hoch konzentriert,
10 bis unter 25 %	als mäßig konzentriert,
unter 10 %	als gering konzentriert.

256. Ordnet man die Wirtschaftszweige nach den übrigen Konzentrationskoeffizienten, d. h. nach dem Umsatzanteil der 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen, so ergeben sich in der Rangfolge nur wenige Änderungen (vgl. auch Tabelle II.3 im Anhang). Dementsprechend beschränkt sich die Analyse des Standes der Unternehmenskonzentration hauptsächlich auf die Betrachtung der Umsatzanteile der *drei größten Unternehmen.*

Wenn man bei den Wirtschaftszweigen, die mit Hilfe von Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen in Kategorien von Konzentrationsgraden eingeteilt wurden, die korrespondierenden Werte für die sechs und die zehn größten Unternehmen zuordnet, ergeben sich die in *Tabelle 3* aufgeführten Abgrenzungen für die Umsatzanteile.

In einigen Wirtschaftszweigen ist diese Zuordnung nicht eindeutig. Zum Beispiel ist der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen von NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke 50,3 %, obwohl dieser Wirtschaftszweig zu den mäßig konzentrierten gehört.

Es fällt auf, daß insbesondere bei den Konzentrationskoeffizienten der sechs größten Unternehmen die Grenzwerte im Vergleich zu 1977 gestiegen sind. Das könnte ein Hinweis dafür sein, daß die Konzentrationsprozesse in einigen Branchen nicht von den Branchenführern, sondern von den nachfolgenden Unternehmen ausgehen.

257. Ordnet man die Wirtschaftszweige gemäß den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen den oben definierten Kategorien zu und stellt gleichzeitig den Zusammenhang mit der absoluten Umsatzgröße der drei größten Unternehmen dar, ergibt sich das in *Tabelle 4* dargestellte Bild.

In Wirtschaftszweigen, in denen die drei größten Unternehmen einen absolut hohen Umsatz haben, lie-

[1]) Vgl. dazu Tabelle II.3 im Anhang.
[2]) Keine Angabe für 1979 und die vergangenen Jahre. Der Konzentrationskoeffizient ist aber mit Sicherheit höher als 80 %.

Tabelle 3

Wirtschaftszweig mit	Gemessen am Umsatz der		
	3	6	10
	größten Unternehmen (%)		
sehr hoher Unternehmenskonzentration	50 und mehr	80 und mehr	90 und mehr
hoher Unternehmenskonzentration	25 bis unter 50	40 bis unter 80	48 bis unter 90
mäßiger Unternehmenskonzentration	10 bis unter 25	18 bis unter 40	22 bis unter 48
geringer Unternehmenskonzentration	unter 10	unter 18	unter 22

Tabelle 4[1])

Umsatz der drei größten Unternehmen im Wirtschaftszweig (Mrd. DM)	Anzahl der Wirtschaftszweige mit sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	insgesamt
	Unternehmenskonzentration[2])				
unter 1	2	0	2	8	12
1 bis unter 2	0	2	1	5	8
2 bis unter 3	0	2	2	1	5
3 bis unter 5	0	2	2	1	5
5 bis unter 10	2	0	0	1	3
10 bis unter 30	1	1	0	1	3
30 bis unter 50	1	2	0	0	3
50 und mehr	0	1	0	0	1
insgesamt	6	10	7	17	40

[1]) Der Luft- und Raumfahrzeugbau konnte in dieser Tabelle nicht berücksichtigt werden.
[2]) Zuordnung erfolgt nach dem Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen.

gen auch eher hohe Konzentrationskoeffizienten vor. Dies relativiert die Aussage, daß hohe Konzentrationskoeffizienten durch enge Abgrenzungen des Wirtschaftszweiges entstehen.

Durch diese Darstellung der Zusammenhänge heben sich *acht Wirtschaftszweige* deutlich ab, bei denen sowohl die Konzentrationskoeffizienten hoch als auch die absolute Größe beträchtlich ist (Umsatz der drei größten Unternehmen 1979 größer als 8 Mrd. DM). Es handelt sich um die folgenden Wirtschaftszweige mit *sehr hohen* Konzentrationskoeffizienten:

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,

— Tabakverarbeitung,

— Bergbau,

— Mineralölverarbeitung

und um die folgenden mit *hoher* Konzentration:

— Eisenschaffende Industrie,

— Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten,

— Chemische Industrie,

— Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.

Damit kommt diesen Wirtschaftszweigen eine besondere Bedeutung in bezug auf die Unternehmenskonzentration zu. Sie sollen deshalb in den folgenden Abschnitten besonders gewürdigt werden.

258. Betrachtet man die Verteilung der Wirtschaftszweige nach der Höhe der Unternehmenskonzentration und ihre Bedeutung innerhalb des Produzierenden Gewerbes, ergibt sich der aus *Tabelle 5* ersichtliche Zusammenhang.

Von den 41 Wirtschaftszweigen entfallen 17 auf Branchen mit hoher und sehr hoher Unternehmenskonzentration. Betrachtet man die beiden Wirtschaftsbereiche getrennt, so zeigt sich, daß im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe die 16 Wirtschaftszweige mit sehr hoher und hoher Unternehmenskonzentration 51,8 % des Gesamtumsatzes erbringen. Für das Baugewerbe ist ein niedriger Stand der Unternehmenskonzentration charakteristisch.

259. Erstmals hat das Statistische Bundesamt für die Monopolkommission Herfindahl- und Linda-Indizes für die Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes berechnet (vgl. Tabelle II.13 im Anhang). Diese sollen in erster Linie zur Beurteilung der Entwicklung der Konzentration herangezogen werden (vgl. Abschnitt 5. dieses Kapitels). Doch dient der Herfindahl-Index auch dazu, eine Rangordnung der Wirtschaftszweige im Hinblick auf den Konzentrationsgrad herzustellen, während der Linda-Index Hinweise auf Oligopole (Linda-Oligopol) und das Ungleichgewicht in diesen liefert.

260. Die folgende Liste enthält die zehn Wirtschaftszweige, die nach dem *Herfindahl-Index* die höchste Umsatzkonzentration aufweisen. Die Rangordnung erfolgt nach den Werten des Herfindahl-Index, während dahinter in Klammern die Rangziffer nach den Konzentrationskoeffizienten für die drei größten Unternehmen angegeben ist:

1. Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen (3)
2. Luft- und Raumfahrzeugbau (1)
3. Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen (2)
4. Bergbau (4)

Tabelle 5[1])

Anzahl der Wirtschaftszweige aus dem	Wirtschaftszweige mit				insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Unternehmenskonzentration				
Bergbau	1	0	0	0	1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	2	4	2	2	10
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	2	3	2	3	10
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	1	2	3	6	12
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	1	0	0	1	2
Bauhauptgewerbe	0	1	0	3	4
Ausbaugewerbe	0	0	0	2	2
insgesamt	7	10	7	17	41
Anteil am Umsatz (%) des					
Bergbaus	*100,0*	*0*	*0*	*0*	*100,0*
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes	*22,1*	*59,0*	*8,7*	*10,2*	*100,0*
Investitionsgüter produzierenden Gewerbes	*3,5*	*51,2*	*7,3*	*38,0*	*100,0*
Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes	*0,0*	*7,5*	*13,1*	*79,4*	*100,0*
Nahrungs- und Genußmittelgewerbes	*11,1*	*0*	*0*	*88,9*	*100,0*
Bauhauptgewerbes	*0*	*3,4*	*0*	*96,6*	*100,0*
Ausbaugewerbes	*0*	*0*	*0*	*100,0*	*100,0*

[1]) Einbezogen wurden alle Wirtschaftszweige.

5. Reparatur von Gebrauchsgütern (6)
6. Tabakverarbeitung (5)
7. Mineralölverarbeitung (7)
8. Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. (8)
9. Schiffbau (9)
10. Eisenschaffende Industrie (10).

Die Rangfolgen sind also sehr ähnlich. Unterschiede ergeben sich dadurch, daß der Herfindahl-Index auch die einzelnen Anteile der kleineren Unternehmen berücksichtigt. Die Tatsache, daß gemessen am Herfindahl-Index der Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen an die erste Stelle rückt, ist wahrscheinlich dadurch zu begründen, daß das Ungleichgewicht der Anzahl der Unternehmen in diesem Wirtschaftszweig größer ist als in den Wirtschaftszweigen Luft- und Raumfahrzeugbau und Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen, bei denen es sich wohl ausschließlich um Großunternehmen handelt, während im Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen auch kleinere Unternehmen tätig sind. Der Herfindahl-Index mißt nämlich sowohl das Ausmaß des Ungleichgewichts der Anteile der Unternehmen im Wirtschaftszweig als auch die Anzahl der Unternehmen.

261. Für die acht im vorigen Abschnitt herausgestellten Wirtschaftszweige sollen die unterschiedlichen Rangfolgen für verschiedene Konzentrationskoeffizienten (CR) und den Herfindahl-Index herausgestellt werden (vgl. *Tabelle 6*).

Tabelle 6[1])

SYPRO-Kenn-Ziffer	Wirtschaftszweig	Rangziffer des Wirtschaftszweiges nach			
		CR_3	CR_6	CR_{10}	Herfindahl-Index
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	3	5	5[2])	1
21	Bergbau	4	6	6	4
69	Tabakverarbeitung	5	3	3[2])	6
22	Mineralölverarbeitung	7	7	7	7
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	8	8	9	8
27	Eisenschaffende Industrie	10	10	8	10
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	13	15	16	14
40	Chemische Industrie	16	16	17	18

[1]) Rangordnung ohne Berücksichtigung des Baugewerbes.
[2]) Einordnung geschätzt.

Die Verschiebungen in den oberen Rängen kommen hauptsächlich dadurch zustande, daß Wirtschaftszweige wie z. B. Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen nur wenige Unternehmen haben und damit die Konzentrationskoeffizienten für die sechs und zehn größten Unternehmen fast 100 % betragen.

262. Der *Linda-Index* zeigt in vielen Fällen kein deutlich ausgeprägtes Minimum. Für die acht Wirtschaftszweige, die besonders beachtenswert sind, hat sich jedoch jeweils ein solcher „Größensprung" ergeben. In der *Tabelle* 7 sind die acht Wirtschaftszweige mit dem Linda-Oligopol und dem Grad des Ungleichgewichts in diesem aufgeführt. Das Linda-Oligopol bilden die größten Unternehmen, bei denen der Linda-Index ein Minimum aufweist. Der Grad des Ungleichgewichts im Linda-Oligopol ist der Wert des Index beim Minimum (vgl. dazu Kapitel I. Abschnitt 2.2).

Ob es sich bei den Linda-Oligopolen immer um ein Oligopol im Sinne der Wettbewerbstheorie handelt, kann ohne genauere Analyse der Wettbewerbssituation nicht beurteilt werden. Feststellbar ist nur, ob eine Lücke in der Größenordnung in den von oben nach unten geordneten Unternehmen besteht. Eine solche Lücke kann jedoch auch entstehen, wenn die großen Unternehmen unter anderen Produktionsbedingungen arbeiten als die kleinen und somit der Größensprung durch die unterschiedliche mindestoptimale Unternehmensgröße hervorgerufen wird.

Tabelle 7

SYPRO-Kenn-ziffer	Wirtschaftszweig	Linda-Oligopol	Grad des Ungleichgewichts im Linda-Oligopol
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	6	—[1])
21	Bergbau	7	0,618
69	Tabakverarbeitung	6	—[1])
22	Mineralölverarbeitung	3	—[1])
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	7	0,431
27	Eisenschaffende Industrie	10	0,231
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	8	0,438
40	Chemische Industrie	4	—[1])

[1]) Aus Geheimhaltungsgründen keine Angabe möglich.

Beispielsweise könnten die Großunternehmen in der kapitalintensiven Produktion mit Großtechnologie tätig sein und die kleineren Unternehmen als Zulieferer. Diese Zusammenhänge bestehen z. B. im Straßenfahrzeugbau.

Der Grad des Ungleichgewichts im Linda-Oligopol ist gerade in den Fällen aus Geheimhaltungsgründen unbekannt, in denen er von besonderem Interesse ist, nämlich dann, wenn wenige Unternehmen zum Oligopol gehören. Dadurch ist der Aussagewert des Linda-Index stark eingeschränkt.

263. In Abhängigkeit von der Technologie und der Abgrenzung zeichnen sich die Wirtschaftszweige durch große Unterschiede der durchschnittlichen Größe der Unternehmen und sehr verschiedene Unternehmensanzahlen aus. Es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen

— dem Konzentrationsgrad,

— der durchschnittlichen Größe der Unternehmen im Wirtschaftszweig,

— der Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig.

Einen Überblick über diese Zusammenhänge gibt *Tabelle 8.*

In Wirtschaftszweigen, in denen der Konzentrationsgrad hoch ist, ist die durchschnittliche Größe aller Unternehmen im Wirtschaftszweig deutlich höher und die durchschnittliche Unternehmensanzahl wesentlich geringer.

264. Bildet man jeweils gewogene Mittelwerte der Konzentrationskoeffizienten der drei und sechs größten Unternehmen für *industrielle Hauptgruppen*, so ergibt sich das in *Tabelle 9* dargestellte Bild.

Es zeigt sich, daß der Konzentrationsgrad am größten in den Hauptgruppen ist, die am Anfang des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses stehen. Mit wachsender Nähe zum Konsumgüterbereich sinkt der Konzentrationsgrad, mit Ausnahme der Tabakverarbeitung. Am niedrigsten konzentriert ist das Baugewerbe.

Tabelle 8

Wirtschaftszweige mit	Durchschnittlicher Umsatz der Unternehmen dieser Wirtschaftszweige (Mio. DM)	Durchschnittliche Unternehmensanzahl dieser Wirtschaftszweige
sehr hoher Unternehmenskonzentration	443,6	44
hoher Unternehmenskonzentration	66,5	679
mäßiger Unternehmenskonzentration	18,1	660
geringer Unternehmenskonzentration	12,8	2 571

Tabelle 9[1])

Industrielle Hauptgruppe	Gewogener durchschnittlicher Konzentrationsgrad	
	CR_3 (%)	CR_6 (%)
Bergbau	66,9	84,2
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	33,6	49,7
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	27,7	37,0
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	7,9	12,3
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	11,8[2])	17,5[2])
Bauhauptgewerbe	7,1	10,5
Ausbaugewerbe	5,3	7,6

[1]) Ohne Berücksichtigung des Luft- und Raumfahrzeugbaus, der Ledererzeugung und des Wirtschaftszweiges Reparatur von Gebrauchsgütern, da für diese Wirtschaftszweige keine Daten vorlagen.

[2]) Ohne Tabakverarbeitung d. h. nur für das Ernährungsgewerbe lauten die entsprechenden Koeffizienten CR_3 = 5,2 und CR_6 = 8,1.

3.3 Beurteilung der Unternehmenskonzentration in den zweistelligen Wirtschaftszweigen mit Hilfe der vierstelligen Wirtschaftszweige

265. Abweichend von den bisherigen Hauptgutachten, soll in dem vorliegenden Gutachten grundsätzlich von einer verbalen Interpretation der Konzentrationsstatistiken auf der Basis vierstelliger Wirtschaftszweige abgesehen werden. Wie in Kapitel I ausgeführt, ist in diesem Gutachten die Darstellung der Angebotskonzentration nach Warenklassen an ihre Stelle getreten.

Ausnahmen sollen jedoch dort gemacht werden, wo die Berücksichtigung der Viersteller bei der Interpretation der Konzentration innerhalb der zweistelligen Wirtschaftszweige sinnvoll erscheint. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Verzerrungen der Ergebnisse durch die Zuordnung der Unternehmen nach dem Schwerpunktprinzip um so größer wird, je enger die zugrundeliegenden Wirtschaftszweige abgegrenzt sind. Außerdem macht sich die Geheimhaltungspflicht des Statistischen Bundesamtes um so stärker bemerkbar.

266. Im folgenden sollen *ausgewählte Wirtschaftszweige* mit Hilfe der vierstelligen Wirtschaftszweige näher untersucht werden (vgl. Tabelle II.4 im Anhang). Ausgewählt werden diejenigen, bei denen

— die Konzentration hoch und der Umsatz erheblich ist (die acht hervorgehobenen Wirtschaftszweige des letzten Abschnitts, vgl. *Tabelle 6)* und

— solche, bei denen sich durch die Viersteller bemerkenswerte zusätzliche Aspekte zur Konzentration im Zweisteller ergeben.

267. Dem Wirtschaftszweig *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und —einrichtungen* werden 1979 74 Unternehmen schwerpunktmäßig zugeordnet. Das sind nur 0,2 % der Unternehmensanzahl im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe. Sie erwirtschaften jedoch ein Prozent des Umsatzes dieses Wirtschaftsbereichs.

Die drei größten Unternehmen haben 1979 einen Umsatz von 8 248,1 Mio. DM (73,8 % des Wirtschaftszweiges) erzielt. Die viert- bis sechstgrößten haben dagegen nur 1 195,5 Mio DM (10,7 %). Der durchschnittliche Umsatz im Wirtschaftszweig ist mit 150,9 Mio. DM relativ groß.

Zu dem Wirtschaftszweig gehören zwei Viersteller. 42 Unternehmen produzieren schwerpunktmäßig Büromaschinen und 32 Unternehmen Geräte und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung. Diese 32 Unternehmen erwirtschaften 75,7 % des Umsatzes des zweistelligen Wirtschaftszweiges und haben einen durchschnittlichen Umsatz von 264,4 Mio. DM, während die Unternehmen, die Büromaschinen herstellen, einen Durchschnittsumsatz von 64,5 Mio. DM haben. Die 20 größten Unternehmen[1]), die schwerpunktmäßig Geräte und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung herstellen, erzielen einen Umsatz von 8 408,1 Mio. DM. Der Herfindahl-Index[1]) zeigt in diesem Viersteller den höchsten Wert aller Wirtschaftszweige überhaupt, nämlich 620,48 (Maximalwert 1 000). Für den Linda-Index liegen keine Werte vor.

Bei der Herstellung von Büromaschinen bilden vier Unternehmen ein Linda-Oligopol (vgl. Tabelle II.13 im Anhang). In diesem Viersteller ist jedoch die Konzentration nicht so hoch wie in dem für die Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung. Der Herfindahl-Index hat den Wert 146,22.

Die sehr hohe Konzentration im zweistelligen Wirtschaftszweig wird maßgeblich durch den Viersteller Herstellung von Geräten und Einrichtung für die automatische Datenverarbeitung verursacht. Wenige große Computerhersteller bestimmen die Struktur des zweistelligen Wirtschaftszweiges, wobei sechs Unternehmen ein Linda-Oligopol bilden. Zu berücksichtigen ist jedoch, daß Siemens nicht mit zu den Herstellern von Datenverarbeitungsgeräten gerechnet wird, da dieses Unternehmen schwerpunktmäßig einem anderen Wirtschaftszweig zugeordnet wird.

268. Von den 81 Unternehmen im *Bergbau* stammen 49 aus dem Bereich der Torfgewinnung und —veredelung. Betrachtet man die vom Umsatz her wesentlichen Bereiche, so ist das in erster Linie der Wirtschaftszweig Steinkohlenbergbau und —brikettherstellung, Kokerei, der einen Anteil von 80,4 % am Umsatz des gesamten Bergbaus hat. In diesem Wirtschaftszweig und im Braunkohlenbergbau und —brikettherstellung und der Gewinnung von Erdöl, Erdgas sind nur 20 Unternehmen tätig, die zusammen einen Umsatz von 25,9 Mrd. DM erzielen. Die drei größten Unternehmen im Steinkohlenbergbau haben einen Konzentrationskoeffizienten von 82,6 % und einen Umsatz von 18,5 Mrd. DM.

Der Wert des durchschnittlichen Umsatzes im Bergbau hat durch die heterogene Struktur des Wirtschaftszweiges keine Aussagekraft.

Die Torfgewinnung steuert nur 0,9 % zum Umsatz des Bergbaus bei, obwohl hier 60,5 % der Unternehmen tätig sind.

Die sehr hohe Konzentration im Bergbau wird zum Teil auf die technische Notwendigkeit großer Einheiten zurückzuführen sein. Darüber hinaus ist sie von der wirtschaftspolitisch begründeten Zusammenfassung der Ruhrzechen zur Ruhrkohle AG maßgeblich beeinflußt.

269. Die *Tabakverarbeitung* wird geprägt durch die elf Zigarettenhersteller, die 95,7 % des Umsatzes der Tabakverarbeitung leisten. Die übrigen 36 Unternehmen sind nur durch geringe Größe gekennzeichnet. Die sechs größten Unternehmen des Wirt-

[1]) Vom Statistischen Bundesamt werden nicht nur die Konzentrationskoeffizienten gemeldet, die in Tabelle II.4 ausgewiesen werden. Der Umsatz und der Konzentrationskoeffizient der 20 größten Unternehmen sind die einzigen Angaben, die außer den Globaldaten für diesen Viersteller zur Verfügung stehen.

[1]) Vgl. Tabelle II.13 im Anhang.

schaftszweiges Herstellung von Zigaretten sind gleichzeitig die sechs größten der Tabakverarbeitung. Auf die drei umsatzgrößten Unternehmen entfällt 1979 ein Umsatz von 9 931,6 Mio. DM und auf die viert- bis sechstumsatzgrößten 4 358,1 Mio. DM. Allerdings ist anzumerken, daß in den Umsatzzahlen die Tabaksteuer enthalten ist. Bei der Herstellung von Zigaretten und damit auch der Tabakverarbeitung bilden sechs Unternehmen ein Linda-Oligopol.

270. Die 54 Unternehmen der *Mineralölverarbeitung* erwirtschaften 6,7 % des Umsatzes im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe. Der durchschnittliche Umsatz im Wirtschaftszweig von 1 402,8 Mio. DM ist bei weitem der größte Durchschnittswert bei allen Wirtschaftszweigen. Allerdings ist auch hier der hohe Verbrauchsteueranteil am Umsatz zu beachten. Die Größenunterschiede im Wirtschaftszweig sind erheblich. Die zehn größten Unternehmen haben einen durchschnittlichen Umsatz von 7 087,8 Mio. DM und die 44 restlichen von 110,7 Mio. DM. Durch einen Umsatz von 45,7 Mrd. DM erreichen die drei größten Unternehmen der Mineralölverarbeitung eine beachtliche wirtschaftliche Machtstellung.

Eine Untergliederung in Viersteller erfolgt für diesen Wirtschaftszweig nicht.

271. Der Wirtschaftszweig *Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.* ist einer der wichtigsten innerhalb des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes. Er erzielt 11,0 % des Umsatzes dieses Wirtschaftsbereiches. Der Wirtschaftszweig, in dem 2 015 Unternehmen tätig sind, ist sehr weit abgegrenzt. Die Untersuchung der Viersteller ist geeignet, die Heterogenität des Zweistellers aufzuschlüsseln und die Konzentration der Branche zu relativieren.

Eindeutig dominierender Viersteller ist der Wirtschaftszweig Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren, dessen 23 Unternehmen 71,8 % des Umsatzes des zweistelligen Wirtschaftszweiges liefern. Die sechs größten Hersteller von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren sind auch die sechs größten Unternehmen des zweistelligen Wirtschaftszweiges Straßenfahrzeugbau. Sie stellen mit einem Umsatz von 78,4 Mrd. DM bedeutende Großunternehmen dar. So haben vergleichsweise die sechs größten Unternehmen im gesamten Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe einen Umsatz von 111,6 Mrd. DM.

Berechnet man die Umsatzanteile dieser Unternehmen am Umsatz des Vierstellers, so ergeben sich wesentlich höhere Konzentrationskoeffizienten als für den Zweisteller. Der Konzentrationskoeffizient beträgt für die drei größten 66,2 % und für die sechs größten 88,3 %. Bei Betrachtung der Linda-Indizes sieht man, daß sogar die größten sieben des Straßenfahrzeugbaus aus dem vierstelligen Wirtschaftszweig Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren stammen. Diese sieben Unternehmen bilden ein Linda-Oligopol und zwar sowohl in der Abgrenzung des Zweistellers als auch in der des Vierstellers.

Die anderen Viersteller sind mit Ausnahme zweier relativ unbedeutender Branchen alle wesentlich geringer konzentriert. So weisen die beiden Wirtschaftszweige Herstellung von Teilen von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren und Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwagen nur einen Konzentrationskoeffizienten für die drei größten Unternehmen von 19,1 % und 24,0 % auf. Die 491 Unternehmen dieser beiden Wirtschaftszweige haben einen durchschnittlichen Umsatz von 46,8 Mio, während die 23 Hersteller von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren einen Durchschnittswert von 3 862,8 Mio. DM erreichen.

Bei der Beurteilung der Konzentration im Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. muß man unterscheiden zwischen dem sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweig Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren, in dem wenige Großunternehmen dominieren, und den eher mittelständisch geprägten übrigen Wirtschaftszweigen mit eher mäßiger Konzentration.

272. Die zum Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe gehörende *Eisenschaffende Industrie* ist auch in den vier Vierstellern durchweg hoch oder sehr hoch konzentriert. Geprägt wird der zweistellige Wirtschaftszweig durch den Viersteller Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerke, in dem ca. die Hälfte der 105 Unternehmen der Eisenschaffenden Industrie schwerpunktmäßig tätig sind, der jedoch 83,7 % des Umsatzes liefert. Die drei größten Unternehmen dieses Bereichs stellen mit einem Umsatz von 18,1 Mrd. DM auch die drei größten Unternehmen in der Eisenschaffenden Industrie dar.

Der durchschnittliche Umsatz in der Eisenschaffenden Industrie ist mit 454,6 Mio. DM gemessen an anderen Wirtschaftszweigen relativ hoch. Diese hohe durchschnittliche Unternehmensgröße und die Art des Herstellungsprozesses insbesondere bei den Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerken lassen vermuten, daß die Technologie maßgeblich die Konzentration verursacht.

273. 9,4 % des Umsatzes des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes stammen aus der Branche *Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten,* zu der 2 248 Unternehmen gehören. Von den acht Vierstellern ist keiner ausgesprochen dominierend. Den größten Umsatzanteil am Zweisteller hat der Wirtschaftszweig Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä. Die drei größten Unternehmen der Elektrotechnik, die mit einem Umsatz von 33,8 Mrd. DM eine beträchtliche Größe erreicht haben, haben ihren Schwerpunkt nicht alle in dem gleichen Viersteller. Große Unternehmen finden sich bei der Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä., wo die drei größten Unternehmen einen Umsatz von 19,0 Mrd. DM und einen Umsatzanteil von 46,4 % haben, und bei der Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw., bei der die sechs größten Unternehmen mit einem Umsatz von 22,9 Mrd. DM einen Anteil von 68,8 % am Umsatz des Wirtschaftszweiges erzielen.

Die übrigen vierstelligen Wirtschaftszweige sind deutlich von kleineren Einheiten geprägt. Die Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen reichen von 30,8 % (Herstellung von elektrischen Leuchten und Lampen) bis 59,5 % (Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen). Die Struktur des Wirtschaftszweiges Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten ist relativ heterogen und durchweg hoch konzentriert, ohne daß sich hier direkt Hinweise auf technische Notwendigkeiten für große Unternehmenseinheiten ergeben, insbesondere da die Unternehmensgrößen innerhalb der Viersteller sehr unterschiedlich sind.

274. Zur *Chemischen Industrie* gehören 1 195 Unternehmen, die 11,8 % des Umsatzes des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes erwirtschaften. Die sechs größten Unternehmen kommen aus dem vierstelligen Wirtschaftszweig Herstellung von Chemischen Grundstoffen (auch mit anschließender Weiterverarbeitung) und haben mit einem Umsatz von 54,8 Mrd. DM einen Anteil von 41,2 % am Umsatz der Chemischen Industrie und von 66,1 % am Umsatz der Chemischen Grundstoffindustrie.

Die vier größten Unternehmen bilden ein Linda-Oligopol. Der durchschnittliche Umsatz in der Chemischen Industrie spiegelt die Größenverhältnisse im Wirtschaftszweig nur unvollkommen wider. Während von den 176 Unternehmen, die chemische Grundstoffe herstellen und weiterverarbeiten, ein durchschnittlicher Umsatz von 470,8 Mio. DM erzielt wird, sind es bei der Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe und Landwirtschaft 31,2 Mio. DM bei 493 Unternehmen.

62,4 % des Umsatzes der Chemischen Industrie werden bei der Herstellung von chemischen Grundstoffen mit anschließender Weiterverarbeitung erzielt. Von den restlichen sechs Vierstellern sind die Wirtschaftszweige Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Landwirtschaft und Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen nur mäßig konzentriert. Dabei muß man berücksichtigen, daß die sechs größten Unternehmen der Chemischen Industrie, die sicher auch Produkte dieser vierstelligen Wirtschaftszweige herstellen, nicht miterfaßt werden, weil sie schwerpunktmäßig zum Viersteller Herstellung von chemischen Grundstoffen mit anschließender Weiterverarbeitung gehören. Der Wirtschaftszweig Herstellung von photochemischen Erzeugnissen ist mit einem Konzentrationskoeffizienten von 95,8 % sehr hoch konzentriert. In diesem Bereich sind allerdings nur 14 Unternehmen tätig, bei einem Gesamtumsatz von 3 676,1 Mio. DM.

Prägend für die Konzentration in der Chemischen Industrie sind die sechs Großunternehmen, die chemische Grundstoffe herstellen und weiterverarbeiten, wobei vier Unternehmen bezüglich ihrer Größe herausragen.

275. Abschließend soll noch auf diejenigen Wirtschaftszweige eingegangen werden, für die sich durch die Betrachtung der vierstelligen Wirtschaftszweige zusätzliche Aspekte ergeben.

276. Innerhalb des Wirtschaftszweiges *NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke* besteht eine größere Konzentration als der Konzentrationskoeffizient von 24,7 % vermuten läßt. So finden sich bei den zwei Wirtschaftszweigen NE-Leicht- und NE-Schwermetallhütten Konzentrationskoeffizienten für die drei größten Unternehmen von 82,6 % und 79,9 %. Bei den NE-Metallhalbzeugwerken, die ca. die Hälfte des Umsatzes des zweistelligen Wirtschaftszweiges liefern, haben die drei größten Unternehmen einen Anteil von 30,7 % am Umsatz des Vierstellers.

277. Die beiden den Wirtschaftszweig *Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau* bestimmenden Viersteller Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen sowie Kessel- und Behälterbau haben Konzentrationskoeffizienten von 25,3 % bzw. 33,0 %, während der Zweisteller selbst nur einen Konzentrationskoeffizienten von 19,2 % aufweist.

278. Im *Maschinenbau* sind 4 540 Unternehmen tätig, das sind 12,3 % aller berichtspflichtigen Unternehmen aus dem Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe. Sie erzielen einen Umsatzanteil von 10,6 % am Umsatz des Wirtschaftsbereichs. Der durchschnittliche Umsatz im Wirtschaftszweig ist mit 26,3 Mio. DM recht niedrig. Auf die drei größten Unternehmen im Maschinenbau entfällt ein Umsatz von 11,6 Mrd. DM.

Der Wirtschaftszweig Maschinenbau ist sehr heterogen und kann auch durch die Viersteller nur unvollkommen wiedergegeben werden, denn den größten Anteil am Zweisteller hat mit 32,5 % der Wirtschaftszweig Sonstiger Maschinenbau. Die Konzentrationskoeffizienten in den Vierstellern reichen von 6,0 % bei der Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen bis 43,3 % bei der Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. In dem zuletzt genannten Wirtschaftszweig finden sich relativ große Unternehmen (Umsatz der drei größten: 8 001,1 Mio. DM) und ebenfalls im Sonstigen Maschinenbau (Umsatz der drei größten: 7 968,4 Mio. DM). In den übrigen Vierstellern des Maschinenbaus ist der Umsatz der drei größten fast immer unter 3 Mrd. DM.

279. Der Wirtschaftszweig *Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren* ist eher mittelständisch strukturiert. Bei den zwölf Vierstellern, von denen keiner dominierend ist, schwanken die Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen zwischen 5,9 % und 74,1 % (Herstellung von Feinstblechpackungen). Aber selbst in diesem sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweig erreichen die drei größten Unternehmen nur einen Umsatz von 1 463,5 Mio. DM.

280. Der Wirtschaftszweig *Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden* ist in 22 Viersteller unterteilt, die jeder für sich nur relativ geringe Umsatzvolumina haben. Die beiden größten sind die Wirtschaftszweige Herstellung von Zement mit einem Konzentrationskoeffizienten von 49,8 % (Umsatz der drei größten: 1 589,0 Mio. DM) und Herstel-

lung von Betonerzeugnissen mit einem Konzentrationskoeffizienten von 18,2% (Umsatz der drei größten: 986,6 Mio. DM). Es ist zu vermuten, daß bei diesem Wirtschaftszweig viele Unternehmen nicht berichtspflichtig sind, denn bereits die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der 1 487 kleinsten von 1 987 erfaßten Unternehmen liegt bei 42.

281. Im *Ernährungsgewerbe* sind 3 855 Unternehmen tätig, das sind 10,5% aller Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes. Sie erreichen einen Umsatzanteil von 11,0% an diesem Wirtschaftsbereich. Das Umsatzvolumen liegt mit 123,0 Mrd. DM nur unwesentlich unter dem des Straßenfahrzeugbaus. Die drei größten Unternehmen erreichen einen Umsatz von 6 451,4 Mio. DM, womit sie zu 5,2% am Umsatz des Wirtschaftszweiges beteiligt sind.

Das Ernährungsgewerbe ist sehr heterogen strukturiert und hat mit 28 die meisten Viersteller, von denen keiner besonders dominierend ist. Der größte Viersteller ist der Wirtschaftszweig Molkerei, Käserei mit einem Umsatz von 17,1 Mrd. DM. Die Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen schwanken zwischen 10,8% bei den Brauereien und 72,0% bei der Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen. Der Herfindahl-Index weist einen hohen Wert bei der Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten auf, für die keine Konzentrationskoeffizienten für die drei und sechs größten Unternehmen vorliegen.

Größere Unternehmenseinheiten finden sich in den drei folgenden Wirtschaftszweigen

— Herstellung von Nährmitteln (ohne Teigwaren) (Umsatz der drei größten: 2 219,7 Mio. DM, Konzentrationskoeffizient: 55,8%),

— Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe) (Umsatz der drei größten: 2 572,8 Mio. DM, Konzentrationskoeffizient: 39,7%),

— Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln (Umsatz der drei größten: 3 835,5 Mio. DM, Konzentrationskoeffizient: 43,8%).

Im Ernährungsgewerbe gibt es also durchaus Bereiche, in denen die Konzentration erheblich ist.

282. Die zweistelligen Wirtschaftszweige sind durch sehr ungleiche Umsatzvolumina und unterschiedliche Homogenitätsgrade gekennzeichnet. Zur sachgerechten Beurteilung wurden deshalb zum einen die absoluten Umsatzgrößen der Unternehmen und Wirtschaftszweige sowie die Unternehmensanzahl und die entsprechenden Daten der Viersteller miteinbezogen.

Gerade bei den hoch konzentrierten Branchen ergab sich, daß die Konzentration im wesentlichen durch bestimmte Viersteller hervorgerufen wird, die für den Zweisteller dominierend sind. Durch die Betrachtung dieser Viersteller kann der konzentrierte Bereich besser lokalisiert werden.

Auch dieser Abschnitt hat gezeigt, daß die Konzentration in Wirtschaftszweigen, die am Anfang des Produktionsprozesses stehen, tendenziell größer ist als in solchen, die aus dem Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe stammen. Insbesondere die absolute Größe ist im zuletzt genannten Bereich in der Regel wesentlich geringer. Hierin drückt sich die Tatsache aus, daß ein Teil der Konzentration durch technische Bedingungen begründet ist.

Die Untersuchung der absoluten Umsatzzahlen zeigt, daß auch in Bereichen mit nicht so hohen Konzentrationskoeffizienten wie in der Chemischen Industrie mit 26,0% die Konzentration bedenklich sein kann, da hier Unternehmen erhebliche Umsatzvolumina erreichen und damit eine wirtschaftliche Machtstellung erlangen können, die Unternehmen in anderen Wirtschaftszweigen selbst mit hohen Konzentrationskoeffizienten nicht erreichen können. Die hohe Finanzkraft dieser Unternehmen eröffnet ihnen stärker als anderen die Möglichkeit, in ähnliche oder fremde Technologien zu diversifizieren.

In Wirtschaftszweigen mit geringer oder mäßiger Konzentration zeigen meist auch die Viersteller nicht besonders herausragende Konzentrationskoeffizienten, es sei denn, diese entstehen durch sehr enge Abgrenzung. Es handelt sich dabei vorwiegend um kleine Branchen mit geringer Produktpalette oder sehr speziellen Erzeugnissen mit begrenzter Nachfrage, z. B. beim Waggonbau. Ein Teil der hohen Konzentrationskoeffizienten von Vierstellern erklärt sich auch aus der Berichtskreisabgrenzung, durch die nur Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr erfaßt werden. Das betrifft vor allem die Unternehmen des Baugewerbes.

Bei der Strukturbetrachtung ergeben sich Hinweise darauf, daß Teilbereiche gering konzentrierter zweistelliger Wirtschaftszweige durchaus bemerkenswerte Konzentration aufweisen können, wie das z. B. im Ernährungsgewerbe der Fall ist.

3.4 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Beschäftigtenzahlen

283. In diesem Abschnitt sollen die Anteile, die die umsatzgrößten Unternehmen zweistelliger Wirtschaftszweige an der Summe der *Beschäftigtenzahl* im Wirtschaftszweig haben, untersucht werden. Dazu sind in der Tabelle II.5 im Anhang u. a. die *Anteile der umsatzgrößten Unternehmen* am Umsatz und an der Beschäftigtenzahl 1979 angegeben. In Tabelle II.6 im Anhang findet sich die für diesen Abschnitt wichtige Kennzahl Umsatz je Beschäftigten für *Schichten* umsatzstarker Unternehmen.

284. In den meisten Wirtschaftszweigen ist der *Umsatzanteil der drei größten Unternehmen höher als der Beschäftigtenanteil.* Nur in fünf Branchen ist das Verhältnis umgekehrt. Der Grund dafür kann darin liegen, daß die umsatzgrößten Unternehmen über kapitalintensivere Produktionsverfahren verfügen oder Größenvorteile realisieren. Möglicherweise stellen sie auch Produkte mit höherer Wertigkeit oder Qualität her. Die Divergenz zwischen der

Tabelle 10

SYPRO-Kenn-ziffer	Wirtschaftszweig	Umsatzanteil	Beschäftigten-anteil
		der jeweils drei größten Unternehmen (%)	
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	73,8	63,0
69	Tabakverarbeitung	64,9	50,6
65	Reparatur von Gebrauchsgütern	63,7	51,8
22	Mineralölverarbeitung	60,4	36,7
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	47,5	39,7

Umsatz- und Beschäftigtenkonzentration kann auch darauf beruhen, daß große Unternehmen am Markt höhere Preise durchsetzen können als die übrigen kleineren Unternehmen. Dies könnte man auf die Ausnutzung einer marktmächtigen Stellung oder auf ein besonders hohes akquisitorisches Potential bei den Großunternehmen zurückführen.

Schließlich kann die Divergenz auch rein statistische Ursachen haben. Es ist wahrscheinlich, daß die großen Unternehmen tendenziell stärker diversifiziert sind als die kleineren. Werden dabei branchenfremde Produkte mit höherer Umsatz/Beschäftigten-Relation hergestellt, so führt die Anwendung des Schwerpunktprinzips dazu, daß der umsatzbezogene Konzentrationskoeffizient über dem entsprechenden beschäftigungsbezogenen Konzentrationskoeffizienten liegt.

Welcher Einfluß in den einzelnen Branchen maßgebend ist, kann aus dem vorliegenden Material nicht gefolgert werden.

285. In der *Tabelle 10* sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen den Beschäftigtenanteil bei weitem überwiegt, und zwar um mehr als fünf Prozentpunkte.

286. Von den fünf Wirtschaftszweigen, in denen der Beschäftigtenanteil der drei größten Unternehmen größer als der Umsatzanteil ist, sind die größten Unternehmen vorwiegend in den ersten Stufen des Produktionsprozesses tätig. Es handelt sich um den Bergbau, die Eisenschaffende Industrie und die Chemische Industrie. Es ist zu vermuten, daß bei den großen Unternehmen der beiden zuletzt genannten Wirtschaftszweige im Umsatz weniger Vorleistungsanteile enthalten sind und somit das Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis geringer als bei den anderen Unternehmen ist (vgl. auch Tabelle II.6 im Anhang). Ein weiterer Grund könnte darin liegen, daß diese Unternehmen stärker vertikal integriert sind, da dann derselbe Effekt eintritt (vgl. auch Abschnitt 3.6 dieses Kapitels).

287. Die Unterschiede beim *Umsatz je Beschäftigten* bei den größten und übrigen Unternehmen der Wirtschaftszweige lassen sich besonders gut aus Tabelle II.6 im Anhang entnehmen, da hier die Unternehmen jeweils in Größenschichten betrachtet werden.

Das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten ist von den Stufen des Produktionsprozesses, in dem die Unternehmen tätig sind, abhängig. In *Tabelle 11* werden die Relationen für die industriellen Hauptgruppen dargestellt.

Tabelle 11

Industrielle Gruppe	Umsatz pro Beschäftigtem (TDM)
Bergbau	118,2
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	224,5
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	118,7
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	100,3
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	261,2
Bauhauptgewerbe	91,0
Ausbaugewerbe	75,0
insgesamt	138,0

Die Umsatz/Beschäftigten-Relation weist innerhalb der industriellen Hauptgruppen starke Schwankungen auf, die abhängig sind von den Produktionsbedingungen, den Produkten und den Preisen.

288. Innerhalb der Wirtschaftszweige zeigen sich ebenfalls große Unterschiede für die verschiedenen Schichten. Das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten ist nicht durchweg bei den größeren Unternehmen höher als bei den kleineren. Inwieweit die Umsatz/Beschäftigten-Verhältnisse der Schichten über bzw. unter dem Durchschnitt des Wirtschaftszweiges liegen zeigt *Tabelle 12.*

Tabelle 12 [1])

Schichten der ... umsatzstärksten Unternehmen	Anzahl der Wirtschaftszweige, bei denen das Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis der jeweiligen Schicht	
	höher	niedriger
	als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges ist	
1 bis 3	33	6
4 bis 6	29	9
7 bis 10	29	4
11 bis 25	26	5
26 bis 50	20	9
restliche Unternehmen ...	1	31

[1]) Die unterschiedlichen Anzahlen der Wirtschaftszweige entstehen durch die Geheimhaltung.

Erst bei den Unternehmen, die kleiner als die 50 größten sind, ist das Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten deutlich geringer als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges. Nur bei drei Wirtschaftszweigen vermindert sich der Umsatz je Beschäftigten kontinuierlich mit der Unternehmensgröße, es sind dies die Wirtschaftszweige

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen [1]),

— Feinkeramik,

— Herstellung von Kunststoffwaren.

In manchen Wirtschaftszweigen ist die Umsatz/Beschäftigten-Relation bei kleineren Größenschichten höher als bei z. B. den drei größten.

[1]) Aus den Ursprungsdaten konnten mehr schichtenspezifische Verhältniszahlen berechnet werden, als in Tabelle II.6 im Anhang angegeben sind. Diese bestätigen die Aussage.

289. Die Angaben in *Tabelle 10* lassen die Vermutung aufkommen, daß besonders in hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen die drei größten Unternehmen einen wesentlich höheren Umsatz- als Beschäftigtenanteil aufweisen. Betrachtet man jedoch die acht ausgewählten Wirtschaftszweige [1]), so zeigen sich keine einheitlichen Tendenzen. Zwar überwiegt in vier dieser Wirtschaftszweige der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen den Beschäftigtenanteil erheblich [2]) (vgl. *Tabelle 10*), doch in drei Wirtschaftszweigen sind die Verhältnisse genau umgekehrt, und in einem sind beide Anteile gleich.

Es hat den Anschein, daß in erster Linie unternehmens- und branchenspezifische Gegebenheiten für die Umsatz/Beschäftigten-Relation bestimmend sind.

3.5 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Investitionen

290. Erstmals liegen für das vorliegende Hauptgutachten auch Daten für die Investitionen für die jeweils umsatzgrößten Unternehmen vor.

Tabelle II.5 im Anhang gibt die Anteile der umsatzgrößten Unternehmen an den Investitionen im Jahr 1979 wieder. Der Tabelle II.6 im Anhang kann man die Kennzahl Investitionen pro Beschäftigtem für Schichten umsatzstarker Unternehmen entnehmen.

291. In zehn Wirtschaftszweigen überwiegt bei den drei größten Unternehmen der Investitionsanteil den Umsatzanteil. Zu diesen gehört kein Wirtschaftszweig mit sehr hoher Konzentration. Die Wirtschaftszweige, bei denen der Investitionsanteil um mehr als fünf Prozentpunkte über dem Umsatzanteil liegt, sind in *Tabelle 13* aufgeführt.

[1]) Vgl. Tabelle 6.

[2]) In der Tabakverarbeitung ist aber das Umsatz/Beschäftigten-Verhältnis für die viert- bis sechsgrößten Unternehmen höher als für die drei größten.

Tabelle 13

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Umsatzanteil	Investitionsanteil
		der jeweils drei größten Unternehmen (%)	
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	47,5	54,1
27	Eisenschaffende Industrie	37,9	47,4
59	Gummiverarbeitung	37,0	42,7
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	29,6	41,3
40	Chemische Industrie	26,0	37,4

In diesen Wirtschaftszweigen investieren die drei größten Unternehmen wesentlich stärker als die übrigen Unternehmen der jeweiligen Wirtschaftszweige. Es ist damit zu rechnen, daß diese Unternehmen durch Kapitalintensivierung oder Kapazitätserweiterungen und damit verbundene Kostenersparnisse ihre Wettbewerbssituation weiter verbessern werden und daß die Konzentration in diesen Wirtschaftszweigen zunehmen wird.

292. Bemerkenswert ist, daß zu den Wirtschaftszweigen, deren Konzentrationskoeffizient (bezogen auf den Umsatz) zwischen 38% und 15% liegen, besonders viele (nämlich 8 von 13) gehören, bei denen die drei größten Unternehmen einen höheren Investitions- als Umsatzanteil haben. Es hat den Anschein, daß diese Wirtschaftszweige Konzentrationstendenzen nachvollziehen, die die hoch konzentrierten Wirtschaftsbereiche bereits hinter sich haben.

Man muß dabei allerdings bedenken, daß Beteiligungs- und Unternehmenserwerb keine Investition im Sinne dieser Statistik ist. Wenn Großunternehmen im stärkeren Maße externes Wachstum präferieren, ist naturgemäß ihr Investitionsanteil geringer als bei internem Wachstum. Diese Überlegung bietet eventuell eine Erklärung für den geringen Investitionsanteil der drei größten Unternehmen der Mineralölverarbeitung, die bei einem Umsatzanteil von 60,4% nur zu 43,3% an den Investititionen des Wirtschaftszweiges partizipieren.

293. Betrachtet man die *Investitionen pro Beschäftigtem für Schichten umsatzstarker Unternehmen* und die Wirtschaftszweige insgesamt (vgl. dazu Tabelle II.6 im Anhang), fallen vier Wirtschaftszweige auf, in denen *mehr als 10 TDM pro Beschäftigtem* investiert werden. Es sind dies die Wirtschaftszweige

— Mineralölverarbeitung mit durchschnittlich 27,8 TDM pro Beschäftigtem,

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen mit durchschnittlich 20,2 TDM pro Beschäftigtem,

— Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung mit durchschnittlich 13,9 TDM pro Beschäftigtem und

— Tabakverarbeitung mit durchschnittlich 12,1 TDM pro Beschäftigtem.

Besonders gering ist die Investitionstätigkeit *(höchstens 2 TDM pro Beschäftigtem)* in den Wirtschaftszweigen

— Lederverarbeitung,

— Bekleidungsgewerbe,

— Reparatur von Gebrauchsgütern,

— Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei,

— Bauinstallation.

294. Im folgenden werden zehn Wirtschaftszweige etwas detaillierter untersucht, und zwar die acht ausgewählten Wirtschaftszweige mit hoher Konzentration und hohen Umsätzen (vgl. *Tabelle 6*) und zwei zusätzliche Wirtschaftszweige mit vergleichsweise hohen Investitionsanteilen.

— Für den Wirtschaftszweig *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen* stehen für die 20 größten Unternehmen Angaben für die Investitionen zur Verfügung. Sie haben einen Investitionsanteil von 98,1% bei einem Umsatzanteil von 94,7%, d. h. es werden durchschnittlich 21,7 TDM pro Beschäftigtem investiert. Bei den 24 kleinsten Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges werden pro Beschäftigtem nur 3,9 TDM investiert.

— Die höchste Relation von Investitionen zu Beschäftigten im *Bergbau* findet sich bei den siebtbis zehntgrößten (22,3 TDM pro Beschäftigtem). Diese Gruppe hat bei einem Umsatzanteil von 10,1% einen Anteil an den Investitionen des Wirtschaftszweiges von 22,4%.

— Bei der *Tabakverarbeitung* investieren die viertbis sechstgrößten Unternehmen fast doppelt so viel pro Beschäftigtem wie die drei größten, nämlich 24,6 TDM. Diese Gruppe hat einen Investitionsanteil von 37,8% bei einem Umsatzanteil von 28,5%.

— Auch in der *Mineralölverarbeitung* sind nicht die größten drei am investitionsfreudigsten (auf die Beschäftigtenzahl bezogen), sondern die siebtbis zehntgrößten Unternehmen. Ihr Investitionsanteil ist mit 20,3% fast doppelt so groß wie ihr Umsatzanteil von 10,7%. In dieser Gruppe werden 44,8 TDM pro Beschäftigtem investiert.

— Im *Straßenfahrzeugbau* investieren die drei größten Unternehmen stärker als die übrigen Größenschichten. Bei einem Investitionsanteil von 54,1% (Umsatzanteil 47,5%) tätigen sie Investitionen in Höhe von 11,0 TDM pro Beschäftigtem.

— In der *Eisenschaffenden Industrie* sind neben den drei größten Unternehmen (Umsatzanteil 37,9%, Investitionsanteil 47,4%) auch die siebtbis zehntgrößten überproportional an den Investitionen beteiligt. Bei einem Umsatzanteil von 17,3% partizipieren sie zu 22,4% an den Investitionen. Betrachtet man das Verhältnis von Investitionen zu Beschäftigten in der Eisenschaffenden Industrie, fällt der hohe Wert bei den 55 kleinsten Unternehmen auf (20,3 TDM pro Beschäftigtem). Aus den Ursprungsdaten kann man entnehmen, daß die 35 kleinsten Unternehmen bei einem Umsatzanteil von 0,9% einen Investitionsanteil von 5,9% haben, das sind Investitionen in Höhe von 119,6 TDM. Es ist zu vermuten, daß hier eine Großinvestition bei einem kleineren Unternehmen durchschlägt.

— Im Wirtschaftszweig *Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten* wird relativ gleichmäßig über alle Größengruppen investiert. Allerdings liegt auch hier bei den drei größten Unternehmen der Investitionsanteil mit 35,2% über dem Umsatzanteil von 32,1%. Ihr Investitions/Beschäftigten-Verhältnis von 4,6 TDM je Beschäftigten wird von der Gruppe der 26. bis 50. größten mit 4,7 TDM leicht überschritten.

— In der *Chemischen Industrie* ist neben den drei größten Unternehmen die Gruppe der 11. bis 25. größten durch stärkere Investitionstätigkeit gekennzeichnet. Bei einem Durchschnittswert für das Investitions/Beschäftigten-Verhältnis von 9,4 TDM investieren die größten drei 12,0 TDM je Beschäftigten (Umsatzanteil 26,0%, Investitionsanteil 37,4%) und die 11. bis 25. größten 12,3 TDM (Umsatzanteil 13,5%, Investitionsanteil 16,1%). Die siebt- bis zehntgrößten investieren dagegen weit unterdurchschnittlich (5,8 TDM je Beschäftigten).

— In der *Gummiverarbeitung* liegt der Investitionsanteil der drei größten mit 42,7% erheblich über dem Umsatzanteil von 37,0%. Auch bei den viert- bis sechstgrößten Unternehmen übersteigt der Investitionsanteil (19,2%) den Umsatzanteil (13,5%). Die Investitions/Beschäftigten-Verhältnisse im Wirtschaftszweig weichen allerdings nicht allzu stark voneinander ab. Bei den drei größten liegt der Wert bei 5,7 TDM und bei den kleinsten Unternehmen bei 3,5 TDM.

— Bei der *Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung* sind dagegen die Relationen im Wirtschaftszweig sehr unterschiedlich. 41,3% der Investitionen fallen auf die drei größten Unternehmen (Umsatzanteil 29,6%), d. h. es werden pro Beschäftigtem für 21,4 TDM Investitionen getätigt. Auch die viert- bis sechstgrößten liegen mit einer Investitions/Beschäftigten-Relation von 19,3 TDM weit höher als der Durchschnitt im Wirtschaftszweig mit 13,9 TDM. Die 86 kleinsten Unternehmen im Wirtschaftszweig erreichen mit Investitionen in Höhe von 6,1 TDM pro Beschäftigtem nur einen weit unter dem Durchschnitt liegenden Wert.

295. Die Konzentrationskoeffizienten für die folgenden Jahre werden darüber Auskunft geben, ob in denjenigen Wirtschaftszweigen, in denen die drei größten Unternehmen eine weitaus höhere Investitionstätigkeit gezeigt haben als die kleineren Unternehmen, tatsächlich ein Ansteigen der Konzentration zu verzeichnen ist. Weiterhin sollte beobachtet werden, ob die Unternehmen der Größenschichten, die weit überproportional investiert haben, ihren Umsatzanteil ausweiten konnten. Sollte hier ein enger Zusammenhang zwischen der Investitionstätigkeit bestimmter Größengruppen und den entsprechenden Konzentrationskoeffizienten späterer Jahre bestehen, so können die Investitionen als Indikator für zukünftige Konzentrationsentwicklungen dienen.

3.6 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf den Census Value Added und ihren vertikalen Integrationsgrad

296. Erstmals liegen für die Wirtschaftszweige und die 3, 6, 10, 25 und 50 umsatzgrößten Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes Werte für eine Wertschöpfungsgröße vor. Es handelt sich dabei um den *Census Value Added.* Es wurde bereits darauf hingewiesen (vgl. Abschnitt 2.2 dieses Kapitels), daß es sich hierbei um Schätzungen handelt und die Daten unvollständig und unter Umständen mit Fehlern behaftet sind. Das gilt insbesondere für die einzelnen Größengruppen. Gerade für diese werden die Census Value Added-Werte jedoch nur *relativ* betrachtet, und zwar einmal in Relation zum Census Value Added des Wirtschaftszweiges insgesamt, d. h. also die Anteile, und zum anderen im Verhältnis zum Umsatz und zu den Beschäftigten. Es ist zu vermuten, daß Tendenzaussagen anhand der Verhältniszahlen durch Schätzfehler nicht allzu sehr tangiert werden.

297. Ziel der Untersuchung in diesem Abschnitt ist es, Aussagen über das Ausmaß der *vertikalen Konzentration* in den Wirtschaftszweigen zu machen. Dabei ist sich die Monopolkommission bewußt, daß mit dem vorliegenden Datenmaterial nur Anhaltspunkte für den Grad der vertikalen Integration bei umsatzstarken Unternehmen zu erhalten sind (vgl. Abschnitt 2.1 dieses Kapitels).

Das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz erhöht sich, wenn ein Unternehmen z. B. in eine vorgelagerte Produktionsstufe diversifiziert, da das Vorprodukt nicht mehr als Vorleistung bezogen wird, sondern selbst hergestellt wird und damit die Wertschöpfung erhöht. Ein Indiz für vertikale Integration einer Größengruppe ist zum einen, wenn der Census Value Added-Anteil am entsprechenden Wert des Wirtschaftszweiges insgesamt größer ist als der Umsatzanteil, und zum anderen, wenn das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz größer als im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges ist.

Der durch die Relation von Census Value Added zu Umsatz gemessene vertikale Integrationsgrad ist abhängig von den Produktionsbedingungen im jeweiligen Wirtschaftszweig. Es lassen sich deshalb nur die vertikalen Integrationsgrade unterschiedlicher Unternehmensgruppen innerhalb des gleichen Wirtschaftszweiges vergleichen. Eine Gegenüberstellung unterschiedlicher Wirtschaftszweige ist nicht aussagekräftig.

298. Zunächst zeigt Tabelle II.5 im Anhang bei denjenigen Wirtschaftszweigen, für die Census Value Added-Werte vorliegen, inwieweit der Umsatzanteil der größten Unternehmen von ihrem Anteil am Census Value Added abweicht.

Der Census Value Added für die drei größten Unternehmen ist nur von 20 zweistelligen Wirtschaftszweigen bekannt. Gerade für die am höchsten konzentrierten Wirtschaftszweige fehlen die entsprechenden Werte in vielen Fällen.

Aufschlüsse über den Census Value Added je Beschäftigten bzw. das Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz für Schichten umsatzstarker Unternehmen zweistelliger Wirtschaftszweige sind der Tabelle II.6 im Anhang zu entnehmen. Tabelle II.7 enthält für zwei- und vierstellige Wirtschaftszweige den Census Value Added sowie die vertikalen Integrationsgrade für die Wirtschaftszweige und die 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen. Es sind nur

diejenigen vierstelligen Wirtschaftszweige aufgeführt, für die zumindest der Census Value Added für den Wirtschaftszweig insgesamt bekannt ist.

Durch die Unvollständigkeit des Datenmaterials ist eine zusammenfassende Darstellung wenig sinnvoll. Deshalb sollen im folgenden nur diejenigen Wirtschaftszweige detaillierter betrachtet werden, bei denen die Daten hinreichend vollständig vorliegen.

299. Aus den Tabellen II.5 bis II.7 im Anhang geht hervor, daß in den folgenden Wirtschaftszweigen die jeweils größten Unternehmen einen höheren Grad vertikaler Integration haben als der Durchschnitt der Unternehmen:

— Chemische Industrie,

— Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten,

— Tabakverarbeitung,

— Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen.

300. In der *Chemischen Industrie* liegt der Anteil der drei größten Unternehmen am Census Calue Added mit 30,2 % um mehr als vier Prozentpunkte über ihrem Anteil am Umsatz (26,0 %). Die viert- bis sechstgrößten dagegen partizipieren am Census Value Added zu 10,2 % und am Umsatz zu 15,2 %. Entsprechend unterschiedlich sind die Census Value Added/Umsatz-Relationen. Bei den drei größten beträgt diese 53,5 %, bei den viert- bis sechstgrößten dagegen 30,4 %. Im Durchschnitt der Chemischen Industrie liegt der Quotient bei 45,9 %. D. h. der vertikale Integrationsgrad ist bei den drei größten Unternehmen dieser Industrie erheblich über dem Durchschnitt, bei den viert- bis sechstgrößten dagegen erheblich unter dem Durchschnitt.

Die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen von Unternehmen lassen sich durch die Hinzuziehung weiterer Daten aus Tabelle II.6 im Anhang noch verdeutlichen. Die viert- bis sechstgrößten Unternehmen erreichen einen Census Value Added von 167,5 TDM je Beschäftigten, die drei größten dagegen nur von 103,8 TDM. Auch der Umsatz je Beschäftigten mit 550,5 TDM ist bei den viert- bis sechstgrößten wesentlich höher als bei der Gruppe der drei größten (194,0 TDM je Beschäftigten). D. h. die vertikal weniger integrierte Gruppe der viert- bis sechstgrößten Unternehmen arbeitet mit höherer Arbeitsproduktivität, ist also vermutlich kapitalintensiver.

301. Auch im Wirtschaftszweig *Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten* ist der Anteil der drei größten Unternehmen am Census Value Added mit 34,3 % wesentlich höher als ihr Anteil am Umsatz (32,1 %). Die viert- bis sechstgrößten Unternehmen partizipieren zu 9,3 % am Census Value Added des Wirtschaftszweiges bei einem Umsatzanteil von 9,5 %.

Die durchschnittlichen vertikalen Integrationsgrade der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen gehen mit sinkender Größe der Unternehmen zurück. Während die drei größten ein Verhältnis von Census Value Added zum Umsatz von 59,4 % haben, ist der entsprechende Wert bei den 26. bis 50. größten 50,0 %. Der Durchschnitt im Wirtschaftszweig liegt bei 55,6 %.

302. In der *Tabakverarbeitung* liegt das durchschnittliche Verhältnis von Census Value Added zu Umsatz im Wirtschaftszweig mit 85,9 % extrem hoch. Dafür ist mit Sicherheit auch die Tabaksteuer verantwortlich, die sowohl im Umsatz als auch im Census Value Added enthalten ist. Das erkennt man auch, wenn man die vertikalen Integrationsgrade der Viersteller vergleicht, die bei der Herstellung von Zigaretten 87,1 % und bei der übrigen Tabakverarbeitung 58,7 % betragen.

303. Auch im Wirtschaftszweig *Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung* übersteigt der Wertschöpfungsanteil den Umsatzanteil der drei größten Unternehmen (32,1 % zu 29,6 %). Ihr vertikaler Integrationsgrad beträgt 46,6 % gegenüber einem Durchschnitt des Wirtschaftszweiges von 42,8 %. In diesem Wirtschaftszweig fallen die vertikalen Integrationsgrade mit sinkender Unternehmensgröße bis zur Gruppe der sechst- bis zehntgrößten. Von dort an steigt der vertikale Integrationsgrad wieder an. Die drei größten Unternehmen weisen mit 99,4 TDM das höchste Census Value Added/Beschäftigten-Verhältnis im Vergleich zu den übrigen Schichten des Wirtschaftszweiges aus.

304. Für den Wirtschaftszweig *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen* sind die Daten sehr unvollständig. Der Census Value Added-Anteil der sechs größten Unternehmen beträgt 87,0 %, ihr Anteil am Umsatz 84,6 %. Diese Größengruppe weist einen vertikalen Integrationsgrad von 71,3 % auf. Für die 21. bis 35. größten liegt er dagegen bei 59,0 %. Für den Viersteller Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung, der als maßgeblich für die vertikale Konzentration im zweistelligen Wirtschaftszweig zu sehen ist, liegen keine Werte für den Census Value Added vor.

305. Neben den oben angeführten zweistelligen Wirtschaftszweigen, in denen Anhaltspunkte für eine vertikale Integration der umsatzgrößten Unternehmen vorliegen, gibt es eine *Reihe von vierstelligen Wirtschaftszweigen*, in denen ebenfalls der vertikale Integrationsgrad der größten Unternehmen über dem des Wirtschaftszweiges liegt. Sie können der Tabelle II.7 im Anhang entnommen werden.

306. In folgenden Wirtschaftszweigen weisen die viert- bis sechstgrößten Unternehmen eine höhere Census Value Added/Umsatz-Relation aus als alle anderen Größengruppen:

— Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren,

— Feinkeramik,

— Holzverarbeitung,

— Papier- und Pappeverarbeitung,

— Druckerei, Vervielfältigung,

— Textilgewerbe,

— Ernährungsgewerbe.

In einigen Wirtschaftszweigen ist eine Abhängigkeit der Census Value Added/Umsatz-Relation von der Größenschicht der Unternehmen nicht erkennbar. In anderen Wirtschaftszweigen treten auch steigende vertikale Integrationsgrade mit fallender Größenordnung auf (z. B. Maschinenbau).

307. *Zusammenfassend* ist festzuhalten, daß mit den gegebenen Meßmöglichkeiten nur bei wenigen Branchen deutliche Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz) und dem Grad vertikaler Integration zu erhalten sind. Durch das unvollkommene Datenmaterial konnten besonders die hoch konzentrierten Bereiche nur unzureichend bewertet werden. Bei einer Reihe von Wirtschaftszweigen schwanken die vertikalen Integrationsgrade bei den verschiedenen Schichten ohne erkennbare Tendenz. Dafür sind verschiedene Ursachen denkbar:

— Die Unterschiede im Census Value Added/Umsatz-Verhältnis ergeben sich aus den Unterschieden in den Produktionsbedingungen und den Faktorproduktivitäten.

— Andere Faktoren beeinflussen die Census Value Added/Umsatz-Relation so stark, daß evtl. vorhandene größenspezifische Unterschiede in der vertikalen Integration überdeckt werden und die Meßmethoden zu grob sind, um dann noch diese Unterschiede feststellen zu können.

— Die Schätzungen der Census Value Added-Werte sind zu ungenau.

Vermutlich werden nur erhebliche Unterschiede in der vertikalen Integration durch den Quotienten von Census Value Added und Umsatz aufgedeckt, wie z. B. in der Chemischen Industrie. Möglicherweise ließen sich jedoch die Aussagen durch eine exaktere und vollständigere Datenbasis verbessern.

3.7 Die Konzentration der umsatzgrößten Unternehmen in den Wirtschaftszweigen in bezug auf die Zahl der Betriebe

308. Überdurchschnittliche Unternehmensgröße kann sowohl auf einer überdurchschnittlichen Größe der Betriebe beruhen als auch darauf, daß überdurchschnittlich viele Betriebe zu einzelnen Unternehmen zusammengefaßt sind. Welche dieser beiden Möglichkeiten in der Realität vorliegt, ist für die wettbewerbspolitische Beurteilung der Unternehmenskonzentration von erheblicher Bedeutung. Im zweiten Fall kann das Ausmaß der bestehenden Unternehmenskonzentration nicht in erster Linie auf produktionstechnische Ursachen zurückgeführt werden.

Die Monopolkommission untersucht aus diesem Grunde auch die Zahl der Betriebe pro Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. Die entsprechenden Angaben für zwei- und vierstellige Wirtschaftszweige finden sich in Tabelle II.4 im Anhang. Darin ist die durchschnittliche Zahl der Betriebe im Wirtschaftszweig und für die 3, 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen ausgewiesen. Für die Schichten umsatzstarker Unternehmen zweistelliger Wirtschaftszweige finden sich die entsprechenden Angaben in Tabelle II.6 im Anhang.

Die Zahl der Betriebe ist nur für Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes und nicht für die des Baugewerbes bekannt.

309. Zu den 36 873 Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes gehören 45 668 Betriebe, das sind im Durchschnitt 1,2 Betriebe pro Unternehmen. Es handelt sich dabei um alle bergbaulichen und verarbeitenden Betriebe dieser Unternehmen, und zwar auch um diejenigen mit weniger als 20 Beschäftigten, jedoch nur solche von Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr.

Die durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen ist im Vergleich der zweistelligen Wirtschaftszweige nicht allzu unterschiedlich. Die höchste durchschnittliche Anzahl der Betriebe findet sich im Bergbau mit 3,7. In den übrigen Wirtschaftszweigen erreicht die durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen maximal den Wert zwei. Innerhalb der Wirtschaftszweige schwanken diese Zahlen jedoch erheblich. Es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Größe der Unternehmen und der Zahl der Betriebe. Große Unternehmen haben sicherlich mehr Möglichkeiten zur Mehrbetrieblichkeit als kleine, die zunächst vor allem die mindestoptimale Größe für ihren Betrieb anstreben werden. Es ist anzunehmen, daß bei Unternehmen mit mehreren Betrieben diese die mindestoptimale technische Betriebsgröße bereits näherungsweise erreicht haben.

Die Gründe für eine Mehrbetrieblichkeit sind sehr unterschiedlich, sie können z. B. darin liegen, daß

— Transportkosten verringert werden können,

— die Standortnähe zu Nachfragern oder Lieferanten gesucht wird,

— die Verfügbarkeit über Ressourcen und

— staatliche Förderung und Auflagen für die Mehrbetrieblichkeit sprechen.

Dabei handelt es sich bei einem Teil der Betriebe nicht um Produktions- sondern Reparaturbetriebe. Handelsbetriebe sind in der ausgewiesenen Anzahl der Betriebe nicht enthalten.

310. In der *Tabelle 14* sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen zumindest in einer Größenschicht zehn oder mehr Betriebe pro Unternehmen zu verzeichnen sind.

Tabelle 14

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Durchschnittliche Anzahl der Betriebe			
		im Wirtschaftszweig	der 1 bis 3 umsatzgrößten Unternehmen	der 4 bis 6 umsatzgrößten Unternehmen	der 7 bis 10 umsatzgrößten Unternehmen
21	Bergbau	3,7	34,3	19,3	6,5
22	Mineralölverarbeitung	1,9	4,7	10,0	—[1])
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1,6	15,7	14,7	2,8
27	Eisenschaffende Industrie	1,9	13,7	9,7	4,0
40	Chemische Industrie	1,3	8,3	11,0	7,3
32	Maschinenbau	1,2	12,7	20,3	6,5
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	1,5	86,3	34,3	13,5
38	Herstellung von Eisen-, Blech-, und Metallwaren	1,2	11,3	—[1])	—[1])
64	Bekleidungsgewerbe	1,3	14,7	5,3	3,3

[1]) Keine Angaben aus Gründen der Geheimhaltung.

— Auffällig ist die hohe Anzahl der Betriebe bei den umsatzgrößten Unternehmen der *Elektrotechnik.* Dabei ist die Mehrbetrieblichkeit stark größenabhängig, so haben von den 2 248 Unternehmen des Wirtschaftszweiges die 2 198 kleinsten nur 2 646 Betriebe, also im Schnitt nur 1,2 Betriebe pro Unternehmen. Auch in den Vierstellern ist die Mehrbetrieblichkeit bei den größten Unternehmen stark ausgeprägt. Die drei größten Hersteller von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä. haben durchschnittlich 63,3 Betriebe, die viert- bis sechstgrößten dagegen 7,7. Sowohl im Wirtschaftszweig Herstellung von Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnischen Geräten als auch bei der Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen fallen auf die drei größten Unternehmen durchschnittlich 20 Betriebe. Es ist zu vermuten, daß es sich bei einem Teil der Betriebe um Reparaturwerkstätten handelt.

— Von hoher Mehrbetrieblichkeit ist auch der *Bergbau* und hier insbesondere der Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei gekennzeichnet. In diesem Viersteller gehören durchschnittlich 36,3 Betriebe zu den drei größten Unternehmen. In der Torfgewinnung und -veredelung sind dagegen größtenteils Einbetriebsunternehmen tätig.

— Bei der *Gewinnung von Steinen und Erden* zeigt sich die Mehrbetrieblichkeit hauptsächlich bei den Vierstellern Gewinnung von Natursteinen, a. n. g., Herstellung von Zement und bei der Herstellung von Transportbeton. In diesen Branchen ist die hohe Zahl der Betriebe pro Unternehmen sicherlich in erster Linie durch die räumliche Streuung der Gewinnungsstätten und durch die Notwendigkeit möglichst kurzer Transportwege, z. B. beim Transportbeton, bedingt.

— Eine große Anzahl von Betrieben pro Unternehmen findet man bei der *Eisenschaffenden Industrie* nur bei den umsatzgrößten Unternehmen. Selbst im vierstelligen Wirtschaftszweig Hochofen, Stahl- und Warmwalzwerke, aus dem die drei größten Unternehmen der Eisenschaffenden Industrie stammen, gehören zu den zehn umsatzgrößten Unternehmen 72 Betriebe, aber zu den 43 kleinsten Unternehmen nur 57 Betriebe, d. h. sie sind zu einem großen Teil Einbetriebsunternehmen.

— Innerhalb des *Maschinenbaus* gehören besonders viele Betriebe zu den drei größten Unternehmen des Sonstigen Maschinenbaus, nämlich 20,3, und zu den viert- bis sechstgrößten 8,7 Betriebe pro Unternehmen. Überdurchschnittlich viele Betriebe haben auch die drei größten Hersteller von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. mit durchschnittlich 12,3.

— In der *Chemischen Industrie* gehören zu den drei größten Unternehmen durchschnittlich 8,3 Betriebe und zu den viert- bis sechstgrößten 11,0.

— Im *Straßenfahrzeugbau* verfügen die sechs größten Unternehmen über durchschnittlich 17 Betriebe. Die Mehrbetrieblichkeit bei den größten Unternehmen wird durch die Hersteller von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren hervorgerufen. In dem Viersteller gehören zu den siebtbis zehntgrößten Unternehmen sogar durchschnittlich 42,3 Betriebe. Diese hohe Mehrbetrieblichkeit ist darauf zurückzuführen, daß die Werkstätten teilweise als rechtlich unselbstän-

dige Einheiten geführt werden. Sofern in diesen die Reparaturen die Verkaufstätigkeit überwiegen, gelten sie als produzierende Betriebe.

— Die Wirtschaftszweige *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen* und die *Tabakverarbeitung* sind nicht durch herausragende Mehrbetrieblichkeit gekennzeichnet.

Abschließend kann festgestellt werden, daß die Mehrbetrieblichkeit in einem engen Zusammenhang mit der Größe der Unternehmen steht. Besonders im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe verfügen die Großunternehmen über eine große Anzahl von Betrieben.

4. Die Betriebskonzentration im Vergleich der Wirtschaftszweige 1979

311. Die *Betriebskonzentration für die Beschäftigten* wird erstmals im vorliegenden Hauptgutachten dargestellt und untersucht. Die Betriebe der Wirtschaftszweige des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes wurden nach der Beschäftigtenzahl geordnet und Konzentrationskoeffizienten für die 3, 6, 10, 25 und 50 nach der Beschäftigtenzahl größten Betriebe berechnet. Die Ergebnisse sind der Tabelle II.8 im Anhang zu entnehmen.

Im vorigen Abschnitt war für die in der Konzentrationstabelle aufgeführten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges die Anzahl der Betriebe angegeben. In diesem Abschnitt werden die Betriebe als eigenständige Merkmalsträger behandelt, und ihre Zuordnung zum Wirtschaftszweig erfolgt nach ihrem Schwerpunkt und nicht nach dem des Unternehmens. Darüber hinaus gehören zum Berichtskreis der Betriebskonzentration nicht nur Betriebe von produzierenden Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr, sondern auch solche bergbauliche und verarbeitende Betriebe, die zu Unternehmen außerhalb des Produzierenden Gewerbes gehören und 20 und mehr Beschäftigte haben. Außerdem wird für die Betriebe die Beschäftigten- und nicht die Umsatzkonzentration ausgewiesen.

312. Zum Berichtskreis gehören 46 714 Betriebe mit 7 692 288 Beschäftigten. In der Unternehmensstatistik werden 45 668 Betriebe erfaßt.

Die meisten Betriebe sind im Maschinenbau tätig, nämlich 5 361. In diesen Betrieben sind 1 023 501 Personen beschäftigt.

Betrachtet man die durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb, setzt sich mit 1 645 Beschäftigten je Betrieb die Eisenschaffende Industrie deutlich von den anderen Wirtschaftszweigen ab. Im Luft- und Raumfahrzeugbau sind durchschnittlich 936 Beschäftigte in einem Betrieb tätig und im Bergbau 721. Dagegen sind die Betriebe der Reparatur von Gebrauchsgütern mit durchschnittlich 35 Beschäftigten pro Betrieb und bei der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden mit einer Durchschnittszahl von 55 besonders klein.

313. Für den Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe eines zweistelligen Wirtschaftszweiges ergibt sich ein ungewogener Durchschnitt [1]) von 14,1 % und ein gewogener von 8,9 %.

Die *Beschäftigtenkonzentration der Betriebe* ist wesentlich niedriger als die Umsatzkonzentration der Unternehmen. Legt man die gleichen Kriterien zugrunde wie bei der Beurteilung der Unternehmenskonzentration (vgl. Abschnitt 3.2 dieses Kapitels), so finden sich jedoch auch Wirtschaftszweige mit hoher und sehr hoher Betriebskonzentration. Die Konzentrationskoeffizienten der drei größten Betriebe betragen in diesen Wirtschaftszweigen

78,9 % bei der Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
48,1 % bei der Reparatur von Gebrauchsgütern,
30,4 % in der Tabakverarbeitung,
25,5 % bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und einrichtungen.

Zu den hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen gehören auch der Luft- und Raumfahrzeugbau mit ei-

[1]) Durchschnittsbildung jeweils ohne die Wirtschaftszweige Schiffbau, Luft- und Raumfahrzeugbau, Elektrotechnik, Feinkeramik, Papier- und Pappeverarbeitung.

Tabelle 15 [1])

Wirtschaftszweig mit	Anzahl der Wirtschaftszweige	Durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb	Durchschnittliche Anzahl der Betriebe in diesen Wirtschaftszweigen
sehr hoher Betriebskonzentration	1	287	8
hoher Betriebskonzentration	5	497	84
mäßiger Betriebskonzentration	10	339	610
geringer Betriebskonzentration	19	135	2 115

[1]) Für den Schiffbau, den Luft- und Raumfahrzeugbau, die Elektrotechnik, die Feinkeramik und die Papier- und Pappeverarbeitung wurde der Konzentrationsgrad geschätzt.

nem Konzentrationskoeffizienten der *sechs* größten Betriebe von 56,6 % und der Schiffbau mit einem entsprechenden Wert von 51,2 %. Für diese beiden Wirtschaftszweige ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten Betriebe nicht bekannt.

Wie *Tabelle 15* zeigt, besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Konzentrationsgrad, der durchschnittlichen Betriebsgröße und der durchschnittlichen Anzahl der Betriebe im Wirtschaftszweig.

Deutlich ist zu erkennen, daß ein hoher Konzentrationsgrad mit größeren betrieblichen Einheiten korreliert ist. Entsprechend nimmt die durchschnittliche Anzahl der Betriebe mit sinkendem Konzentrationsgrad zu. Mehr als die Hälfte der Wirtschaftszweige weisen nur eine geringe Betriebskonzentration auf. Nur sechs von 35 Wirtschaftszweigen sind hoch bzw. sehr hoch konzentriert.

314. Nimmt man eine Größeneinteilung der drei größten Betriebe und eine Zuordnung nach Konzentrationsgraden vor, so ergibt sich *Tabelle 16.*

Von den sechs hoch bzw. sehr hoch konzentrierten Wirtschaftszweigen ist für vier die Beschäftigtenzahl der drei größten Betriebe bekannt. Von diesen weist der Wirtschaftszweig Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen mit 17 516 Beschäftigten der drei größten Betriebe die größten Einheiten auf. Nahe an der Grenze zur hohen Konzentration liegt die Eisenschaffende Industrie mit einer Beschäftigtenzahl von 71 676 Beschäftigten und einem Konzentrationskoeffizienten von 24,6 % für die drei größten Betriebe. Sehr große Einheiten bei mäßiger Betriebskonzentration bestehen in der Chemischen Industrie und im Straßenfahrzeugbau mit 114 118 bzw. 134 861 Beschäftigten für die drei größten Betriebe.

315. Obwohl der Vergleich mit der Unternehmenskonzentration aus den oben dargelegten Gründen nicht statthaft ist, fällt doch auf, daß auch bei der Betriebskonzentration hauptsächlich die Wirtschaftszweige an der Spitze der Konzentration stehen, bei denen auch die Unternehmenskonzentration hoch ist.

Ebenfalls wie bei der Unternehmenskonzentration stehen die Konzentrationskoeffizienten der 3, 6, 10, 25 und 50 größten Betriebe in enger Beziehung zueinander. Die Rangordnung der Wirtschaftszweige nach den Konzentrationskoeffizienten unterscheidet sich bei einer Ordnung nach den Konzentrationskoeffizienten der sechs bzw. zehn größten nur wenig von der nach den drei größten. In der *Tabelle 17* werden die Rangordnungen für die Konzentrationskoeffizienten für zehn Wirtschaftszweige mit der höchsten Betriebskonzentration und die entsprechenden Rangziffern bei der Unternehmenskonzentration nach den Konzentrationskoeffizienten für die drei größten Unternehmen angegeben.

316. Wettbewerbspolitisch besonders interessant ist, ob die Entwicklungen in der Unternehmenskonzentration und in der Betriebskonzentration parallel verlaufen. Möglicherweise ergeben sich auch Aufschlüsse darüber, inwieweit sich in einzelnen Wirtschaftszweigen bestimmte Betriebsgrößen durchgesetzt haben und ob kleinere Betriebe sich langfristig behaupten konnten oder ob sie geschlossen wurden, weil sie nicht die optimale Betriebsgröße erreichten. Eine solche Untersuchung setzt jedoch statistische Daten für einen größeren Zeitraum voraus und ist deshalb erst in späteren Jahren möglich.

Tabelle 16[1])

Beschäftigtenzahl der 3 größten Betriebe	Anzahl der Wirtschaftszweige mit				insgesamt
	sehr hoher	hoher	mäßiger	geringer	
	Betriebskonzentration				
unter 5 000	1	1	1	4	7
5 000 bis unter 10 000	0	1	2	6	9
10 000 bis unter 15 000	0	0	2	5	7
15 000 bis unter 100 000	0	1	2	2	5
100 000 und mehr	0	0	2	0	2
insgesamt	1	3	9	17	30

[1]) Ohne Berücksichtigung der Wirtschaftszweige Schiffbau, Luft- und Raumfahrzeugbau, Elektrotechnik, Feinkeramik und Papier- und Pappeverarbeitung.

Tabelle 17

SYPRO Kenn-ziffer	Wirtschaftszweig	Rangziffer nach der Betriebskonzentration			Unterneh-mens-konzentra-tion
		CR_3	CR_6	CR_{10}	CR_3
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	1	1 [1])	1 [1])	2
65	Reparatur von Gebrauchsgütern	2	2	2 [1])	6
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	3 [1])	3	3 [1])	1 [1])
34	Schiffbau	4 [1])	4	4	9
69	Tabakverarbeitung	5	5	6	5
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	6	6	5	3
27	Eisenschaffende Industrie	7	7 [1])	7	10
61	Ledererzeugung	8	9	9	19 [1])
40	Chemische Industrie	9	10	12	17
22	Mineralölverarbeitung	10	8	8	7

[1]) Einordnung geschätzt.

5. Die Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes von 1977 bis 1979

5.1 Die kurzfristige Entwicklung von Umsatz, Beschäftigtenzahl und Zahl der Unternehmen

317. Für die Beurteilung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration eignen sich nur die Berichtsjahre 1977 und 1979, denn die Daten früherer Jahre sind wegen der Neuordnung der Statistik im Produzierenden Gewerbe nicht mehr mit diesen kompatibel. Außerdem stehen zum Vergleich nur die Daten des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes und nur die Merkmale Umsatz und Beschäftigtenzahl zur Verfügung. Die erweiterte Datenbasis wird erst von dem Berichtsjahr 1979 an erhoben.

318. Der Umsatz aller Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes hat sich zwischen 1977 und 1979 um 15,7 % von 970,4 Mrd. DM auf 1 123,1 Mrd. DM erhöht. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rd. 7,6 %. 1978 betrug der Gesamtumsatz 1 016,1 Mrd. DM, d. h. die Umsatzsteigerung von 1978 zu 1979 war mit 10,5 % wesentlich stärker als von 1977 zu 1978 mit 4,7 %.

In diesen Werten kommt der Aufschwung, der Mitte 1978 einsetzte und auch im Jahre 1979 anhielt, zum Ausdruck. Das Produktionspotential ist zwar — nach Schätzungen des Sachverständigenrates — sowohl 1978 als auch 1979 nur um etwa 2 % gestiegen, jedoch ist der Auslastungsgrad deutlich höher. Die Schätzungen betragen für 1978 etwas unter 95 % und für 1979 ca. 96,5 % [1]).

[1]) Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1979/80, BT-Drs. 8/3420, Tz. 53 und 113.

319. Bei den folgenden Wirtschaftszweigen ist der *nominale Umsatz* von 1977 bis 1979 um mehr als 30 % gestiegen. Die Wachstumsraten betrugen

- 39,7 % in der Mineralölverarbeitung,
- 39,5 % beim Luft- und Raumfahrzeugbau,
- 34,6 % bei der Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen,
- 33,8 % beim Bergbau,
- 33,4 % bei der Herstellung von Kunstoffwaren,
- 30,2 % bei der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden.

Es haben fast alle Wirtschaftszweige zum Umsatzwachstum des gesamten Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes zwischen 1977 und 1979 beigetragen. Die Preisentwicklung war dabei jedoch in den einzelnen Wirtschaftszweigen recht unterschiedlich. Schätzt man die mengenmäßige Komponente des Umsatzes mit Hilfe des Index der Nettoproduktion, so liegt die Wachstumsrate der Produktion in fünf Wirtschaftszweigen über 14 %. Im einzelnen beträgt die *mengenmäßige Wachstumsrate* von 1977 bis 1979

- 26,1 % bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,
- 18,5 % bei der Herstellung von Kunststoffwaren,
- 16,5 % bei der Eisenschaffenden Industrie,
- 14,3 % bei der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden,
- 14,2 % bei der Mineralölverarbeitung.

Die Produktion ging merklich zurück in den Wirtschaftszweigen

— Schiffbau um 18,0 %
— Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau um 4,1 % [1])

[1]) Die Verringerung der Produktion beruht wahrscheinlich auf Änderungen der Zuordnung von Unternehmen zum Wirtschaftzweig (Schwerpunktverlagerung).

— Feinkeramik um 3,9 %
— Bekleidungsgewerbe um 3,7 %
— Lederverarbeitung um 3,6 %.

Leichte Rückgänge im Produktionsvolumen sind in den Wirtschaftszweigen Ledererzeugung, Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw. und bei der Holzverarbeitung zu verzeichnen. Für die Wirtschaftszweige Luft- und Raumfahrzeugbau und die Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen lagen keine Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion vor.

320. Die *Zahl der Unternehmen* im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe mit 20 Beschäftigten und mehr ist von 1977 bis 1979 um 0,2 % von 36 945 auf 36 873 gesunken. 1978 gehörten 36 593 Unternehmen zum Berichtskreis. Dabei sollte man jedoch bedenken, daß ein Wechsel der Unternehmenszahl zum einen durch Neugründungen bzw. Schließungen, zum anderen aber auch durch Über- bzw. Unterschreiten der Abschneidegrenzen für den Berichtskreis entstehen. Insgesamt gesehen ist die Zahl der berichtspflichtigen Unternehmen im Berichtszeitraum ungefähr konstant geblieben.

In den einzelnen Wirtschaftszweigen ist die Entwicklung jedoch uneinheitlich. Die Unternehmensanzahl ist in

— 11 Wirtschaftszweigen um insgesamt 369 Unternehmen gestiegen,
— 21 Wirtschaftszweigen um insgesamt 441 Unternehmen gesunken und in
— 3 Wirtschaftszweigen konstant geblieben.

Ein Zusammenhang zwischen den Zu- und Abgängen von Unternehmen und dem Umsatzwachstum in der Branche ist nicht sehr deutlich. Bei Wirtschaftszweigen, die überproportionales Umsatzwachstum aufweisen, halten sich diejenigen mit sinkender Unternehmensanzahl und solche mit steigender Anzahl die Waage. Bei 14 Wirtschaftszweigen hat sich bei im Vergleich zum Durchschnitt unterproportionalem Umsatzwachstum die Anzahl der Unternehmen verringert. Diese Ergebnisse bestätigen die Erwartungen augrund theoretischer Überlegungen nur zum Teil. Es war zu vermuten, daß in den überdurchschnittlich expandierenden Wirtschaftszweigen die Zutrittsmöglichkeiten für neue Anbieter besonders günstig sind. In Wirtschaftszweigen, die nur unterdurchschnittlich expandieren oder sogar schrumpfen, ist dagegen mit höheren Austrittsraten aufgrund eines verschärften Ausleseprozesses zu rechnen.

In der *Tabelle 18* werden die fünf Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen die *Unternehmensanzahl absolut am stärksten gestiegen* ist.

In der Herstellung von Kunststoffwaren hat sich die Entwicklung zur Erhöhung der Unternehmensanzahlen weiter fortgesetzt. Dieser Wirtschaftszweig wies schon zwischen 1968 und 1977 die stärkste Zunahme der Anzahl der rechtlichen Einheiten auf.

In der *Tabelle 19* sind diejenigen Wirtschaftszweige aufgeführt, bei denen *die Anzahl der Unternehmen am stärksten gesunken ist.*

Insgesamt kann festgestellt werden, daß die Verminderung der Unternehmensanzahl in einzelnen Wirtschaftszweigen bei weitem nicht mehr die Ausmaße hat wie in früheren Jahren.

321. Die *Zahl der Beschäftigten* der Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes ist von 1977 bis 1979 um 1,4 % von 7 592 865 auf 7 702 704 gestiegen. Die Entwicklung in den Wirtschaftszweigen war wiederum recht unterschiedlich. In

— 19 Wirtschaftszweigen ist die Zahl der Beschäftigten um insgesamt 176 125 gestiegen und in
— 16 Wirtschaftszweigen um insgesamt 66 286 gesunken.

Am stärksten ist die Beschäftigtenzahl im Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. gestiegen. Hier sind 1979 77 318 Personen mehr beschäftigt als 1977. Weiterhin stark angestiegen ist die Zahl der Beschäftigten mit 23 269 Personen im Wirtschaftszweig Herstellung von Kunststoffwaren.

Tabelle 18

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Zunahme der Unternehmensanzahl zwischen 1977 und 1979		Umsatzwachstum des Wirtschaftszweiges (%) [1]
		Anzahl	(%)	
58	Herstellung von Kunststoffwaren	+114	*7,5*	*+33,4*
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	+ 47	*2,1*	*+ 9,3*
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	+ 39	*2,0*	*+20,1*
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	+ 38	*1,9*	*+30,2*
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	+ 33	*2,6*	*+13,7*

[1]) Durchschnittswert aller Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes: +15,7 %.

Tabelle 19

SYPRO Kenn-ziffer	Wirtschaftszweig	Abnahme der Unternehmensanzahl zwischen 1977 und 1979		Umsatz-wachstum des Wirtschafts-zweiges (%) [1]
		Anzahl	(%)	
63	Textilgewerbe	−84	*4,8*	*+ 5,6*
64	Bekleidungsgewerbe	−53	*2,1*	*+ 10,8*
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a.n.g.	−49	*3,1*	*+ 14,4*
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	−46	*2,0*	*+ 11,1*
62	Lederverarbeitung	−34	*5,3*	*+ 11,5*

[1]) Durchschnittswert aller Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes: + 15,7 %.

Den stärksten Rückgang der Beschäftigung gab es beim Textilgewerbe, wo die Beschäftigtenzahl von 1977 bis 1979 um 15 168 Personen reduziert wurde.

322. Die nominale Umsatzentwicklung in den Wirtschaftszweigen setzt sich aus den Preis- und Mengenänderungen zusammen. Berücksichtigt man bei der Mengenentwicklung, die durch den Index der industriellen Nettoproduktion gemessen werden kann, die Enwicklung der Unternehmensanzahl, so kann man die durchschnittliche Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen schätzen. Dies kann als Maß für die durchschnittliche *Unternehmensgrößenänderung* im Wirtschaftszweig angesehen werden [1]).

Für 32 Wirtschaftszweige waren die Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion vorhanden. In 27 Wirtschaftszweigen ist *die durchschnittliche Unternehmensgröße gestiegen*, besonders in den Wirtschaftszweigen:

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen um 32,9 %,

— Tabakverarbeitung um 24,0 %,

— Eisenschaffende Industrie um 22,0 %,

— NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke um 17,2 %.

[1]) Vgl. Tabelle II. 10 im Anhang.
Die Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen kann geschätzt werden, wenn man den Index der industriellen Nettoproduktion durch die Meßzahl für die Unternehmensentwicklung teilt.

Die *durchschnittliche Unternehmensgröße ist gesunken* im Wirtschaftszweig:

— Schiffbau um 10,1 %,

— Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau um 6,5 %,

— Feinkeramik um 3,3 %,

— Holzverarbeitung um 1,9 %,

— Bekleidungsgewerbe um 1,7 %.

323. Die *Preisentwicklung* in den Wirtschaftszweigen ergibt sich aus dem Quotienten aus Umsatzmeßzahl zu Index der industriellen Nettoproduktion. Er ist nicht mit dem Index der Erzeugerpreise vergleichbar, da es sich um einen anderen Indextyp handelt.

Die höchste Preissteigerung von 1977 bis 1979 erfolgte im Bergbau mit 30,5 %. Über 20 % war die Preissteigerung auch bei der Ledererzeugung (29,5 %) und der Mineralölverarbeitung (22,3 %). Preissenkungen gab es im Schiffbau (um 23,5 %) und bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen (um 17,4 %).

5.2 Die Entwicklung der Anteile am Umsatz und der Beschäftigtenzahl der umsatzgrößten Unternehmen im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe und in den Wirtschaftszweigen von 1977 bis 1979

324. Betrachtet man zunächst die Unternehmen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes in ihrer Gesamtheit, so hatten die umsatzgrößten von ihnen in den beiden Jahren 1977 und 1979 die in *Tabelle 20* aufgeführten Umsätze und Anteile am Umsatz des gesamten Wirtschaftsbereiches.

Tabelle 20

Anzahl der größten Unternehmen	Umsatz (Mio. DM)		Anteil am Umsatz des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes (%)	
	1977	1979	1977	1979
3	56 219,6	65 860,7	*5,8*	*5,9*
6	88 870,1	111 589,6	*9,2*	*9,9*
10	127 674,4	159 460,1	*13,2*	*14,2*
25	216 163,1	263 958,8	*22,3*	*23,5*
50	283 102,2	343 756,4	*29,2*	*30,6*

Die Konzentrationskoeffizienten für die größten Unternehmen im Wirtschaftsbereich Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe sind demnach 1979 deutlich höher als 1977. Die Entwicklung der Konzentrationskoeffizienten in den einzelnen Wirtschaftzweigen ist jedoch sehr unterschiedlich. Sie soll im folgenden detailliert untersucht werden.

325. Die Tabellen II.11 und II.12 im Anhang gegen die Entwicklung der Umsatzanteile und der Beschäftigtenanteile für die drei bzw. zehn umsatzgrößten Unternehmen von 1977 bis 1979 wieder. Im Zusammenhang mit Tabelle II.13, die zusätzlich die Entwicklungen der Konzentration gemessen am Herfindahl-Index und dem Linda-Index wiedergibt, soll versucht werden, die Wirtschaftszweige in solche mit steigender, fallender oder konstanter Konzentration einzuteilen. Besonders stark ist die Konzentration im Wirtschaftszweig Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau gesunken. Der Konzentrationskoeffizient der drei größten Unternehmen sank von 33,5 % auf 19,2 %. Im Berichtszeitraum 1975 bis 1977 ist in diesem Wirtschaftszweig die Konzentration besonders stark gestiegen. Es hat den Anschein, daß diese starken Schwankungen durch Schwerpunktverlagerungen entstehen. Damit ist dieser Wirtschaftszweig bezüglich der Konzentrationsentwicklung nicht zu beurteilen und wird im folgenden aus der Betrachtung herausgelassen.

326. 29 Wirtschaftszweige sind bezüglich der *Umsatzanteile der drei größten Unternehmen* vergleichbar. Von diesen weisen

— 13 Wirtschaftszweige steigende Konzentrationskoeffizienten,

— 13 Wirtschaftszweige sinkende Konzentrationskoeffizienten und

— 3 Wirtschaftszweige konstante Konzentrationskoeffizienten aus.

Auffällig *hohe Zunahmen der Konzentrationskoeffizienten* finden sich in den in *Tabelle 21* aufgeführten Wirtschaftszweigen.

Zu den Wirtschaftszweigen mit stark wachsender Konzentration gehören also sowohl solche mit sehr hohem, hohem, mäßigem und niedrigem Konzentrationsgrad.

Die Wirtschaftszweige mit den *stärksten Abnahmen der Konzentrationskoeffizienten* sind in *Tabelle 22* dargestellt.

Der teilweise sehr starke Rückgang der Konzentrationskoeffizienten ist vermutlich auch dadurch entstanden, daß rechtlich unselbständige Betriebe in rechtlich selbständige Unternehmen umgewandelt wurden.

327. Von den acht in den vorigen Abschnitten detailliert betrachteten Wirtschaftszweigen mit hohen

Tabelle 21

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1977	1979
22	Mineralölverarbeitung	58,1	60,4
27	Eisenschaffende Industrie	35,2	37,9
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	25,6	26,7
32	Maschinenbau	8,2	9,7
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	6,5	9,1

Tabelle 22

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1977	1979
69	Tabakverarbeitung	69,7	64,9
65	Reparatur von Gebrauchsgütern	70,6	63,7
59	Gummiverarbeitung	38,3	37,0
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	38,2	29,6
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	7,9	6,9

Konzentrationsgraden und großen Umsätzen zeigen fünf steigende und drei sinkende Konzentrationskoeffizienten der drei umsatzgrößten Unternehmen. Genauere Angaben zu diesen Wirtschaftszweigen erfolgen in Tz. 343.

328. Für 24 Wirtschaftszweige liegen vergleichbare Werte für den Konzentrationskoeffizienten *der zehn größten Unternehmen* vor.

Darunter befinden sich

— 12 Wirtschaftszweige mit wachsendem Konzentrationskoeffizienten und

— 12 Wirtschaftszweige mit sinkendem Konzentrationskoeffizienten der

zehn größten Unternehmen.

Eine *besonders große Zunahme der Konzentrationskoeffizienten* liegt bei den in *Tabelle 23* aufgeführten Wirtschaftszweigen vor.

Die *stärksten Abnahmen der Konzentrationskoeffizienten* finden sich bei den Wirtschaftszweigen der *Tabelle 24.*

Für sechs der acht ausgewählten Wirtschaftszweige liegen Konzentrationskoeffizienten für die zehn größten Unternehmen vor. Davon zeigen vier steigende und zwei sinkende Tendenz.

329. Vergleicht man die Tendenzen der Konzentrationskoeffizienten bei den Wirtschaftszweigen, bei denen sowohl für die drei als auch die zehn größten die Daten vollständig sind, so wird in vier Wirtschaftszweigen die Entwicklung der Konzentration unterschiedlich angezeigt.

Beim Bergbau, bei der Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren und beim Schiffbau zeigen die Konzentrationskoeffizienten der drei größten Unternehmen eine steigende Entwicklung und die der zehn größten eine fallende Entwicklung an. In der Chemischen Industrie ist der Konzentrationskoeffizient der drei größten gesunken und der zehn größten gestiegen.

330. Um zu einer eindeutigen Aussage für die Konzentrationsentwicklung möglichst vieler Wirtschaftszweige zu kommen, werden die Werte des *Herfindahl-Index* hinzugezogen, die für zwei- und vierstellige Wirtschaftszweige vorliegen (vgl. Tabelle II.13). Das Konzentrationsmaß gewichtet die Umsatzanteile der Unternehmen mit sich selbst und mittelt sie. Die Änderungen seiner Werte zeigt die durchschnittliche Entwicklung der Umsatzanteile insbesondere der größten Unternehmen. Außerdem reagiert der Index auf Veränderungen der Anzahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig; so führt eine Verringerung der Anzahl tendenziell zu einem Anstieg des Konzentrationsmaßes.

Werte für den Herfindahl-Index liegen für *alle* zweistelligen Wirtschaftszweige vor, jedoch soll wieder der Wirtschaftszweig Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau aus den oben dargelegten Gründen ausgenommen werden. Die Werte des Her-

Tabelle 23

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizient der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1977	1979
22	Mineralölverarbeitung	91,6	93,6
27	Eisenschaffende Industrie	69,9	75,1
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	50,1	51,8
61	Lederverarbeitung	45,3	47,7
32	Maschinenbau	17,2	18,7

Tabelle 24

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig	Konzentrationskoeffizient der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)	
		1977	1979
34	Schiffbau	76,1	71,0
59	Gummiverarbeitung	65,2	63,3
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	59,2	52,8
29	Gießerei	42,2	40,5
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	18,2	16,1

findahl-Index weisen bei genau der Hälfte der Wirtschaftszweige eine steigende und bei der anderen Hälfte eine fallende Tendenz auf. Bei einigen Wirtschaftszweigen sind die Änderungen allerdings minimal.

331. Mit den Kriterien *Konzentrationskoeffizienten der drei und zehn größten Unternehmen*, dem *Herfindahl-Index* und in Zweifelsfällen mit dem *Konzentrationskoeffizienten der sechs größten* sollen die Wirtschaftszweige bezüglich ihrer Konzentrationsentwicklung klassifiziert werden. Anschließend werden die Entwicklungstendenzen für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige nochmals gesondert dargestellt.

Nach den dargestellten Beurteilungskriterien zeigt sich in den folgenden Wirtschaftszweigen *eindeutig eine steigende Tendenz:*

— Eisenschaffende Industrie,

— Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.,

— Mineralölverarbeitung,

— Maschinenbau,

— Druckerei, Vervielfältigung,

— Herstellung von Kunststoffwaren,

— Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten,

— Lederverarbeitung,

— Textilgewerbe,[1])

— Ledererzeugung,

— Luft- und Raumfahrzeugbau,

— Feinkeramik.

Die beiden letzten Wirtschaftszweige wurden ausschließlich nach dem Herfindahl-Index beurteilt.

332. Eine *eindeutige Abnahme der Unternehmenskonzentration* von 1977 bis 1979 ist in den nachfolgenden Wirtschaftszweigen zu konstatieren:

— Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung,

— Reparatur von Gebrauchsgütern,

— Gummiverarbeitung,

— Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden,

— Gießerei,[2])

— Holzbearbeitung,

— Ernährungsgewerbe,

— Papier- und Pappeverarbeitung,

— Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.,

— Holzverarbeitung,

— Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren,

[1]) Nur geringer Anstieg der Konzentration.
[2]) Der Herfindahl-Index ist nahezu konstant geblieben.

— Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen[1]).

333. Bei den übrigen Wirtschaftszweigen ist *die Tendenz nicht ganz so eindeutig.* Die Zuordnung dieser Wirtschaftszweige zu solchen mit steigender bzw. sinkender Konzentrationsentwicklung soll deshalb kurz begründet werden.

Zu den Wirtschaftszweigen mit *steigender Konzentrationsentwicklung* werden

— Herstellung und Verarbeitung von Glas,

— Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren,

— NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke,

gezählt.

— Bei der *Herstellung und Verarbeitung von Glas* zeigen alle Konzentrationskoeffizienten 1979 deutlich höhere Werte als 1977. Nur der Herfindahl-Index ist leicht gesunken. Das ist vermutlich auf eine gleichmäßigere Verteilung der Unternehmensgrößen im Wirtschaftszweig zurückzuführen. Der Konzentrationskoeffizient der sechs größten Unternehmen ist sogar von 40,4% auf 44,8% gestiegen. Damit zählt dieser Wirtschaftszweig eindeutig zu denjenigen mit steigender Konzentration.

— Im Wirtschaftszweig *Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren* weist nur der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen in seiner Tendenz leicht nach unten (1977: 29,4%; 1979: 29,0%). Da sowohl der Konzentrationskoeffizient der drei größten und der sechs größten Unternehmen sowie der Herfindahl-Index gestiegen sind, gehört auch er zu Wirtschaftszweigen mit steigender Tendenz.

— Auch der Wirtschaftszweig *NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke* wird dieser Gruppe zugeordnet, da der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen und der Herfindahl-Index gestiegen sind, bei Konstanz des Konzentrationskoeffizienten der drei größten und geringer Abnahme des Anteils der sechs größten Unternehmen.

334. Der Klasse der Wirtschaftszweige mit *sinkender Konzentration* werden zugerechnet:

— Schiffbau,

— Bergbau.

— Im *Schiffbau* ist nur der Anteil der drei größten Unternehmen gering gestiegen. Alle anderen Maße zeigen 1979 eine deutlich geringere Konzentration als 1977.

— Ähnlich ist es beim *Bergbau*, in dem auch die drei größten Unternehmen ihren Anteil leicht ausweiten konnten, alle anderen Koeffizienten und der Herfindahl-Index jedoch sinkende Tendenzen anzeigen.

335. Bei drei Wirtschaftszweigen ist eine Zuordnung nicht möglich. Es handelt sich hierbei um

— Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen,

[1]) Beurteilung allein aufgrund des Herfindahl-Index.

— Tabakverarbeitung,

— Chemische Industrie.

— Im Wirtschaftszweig *Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen* sind die Konzentrationskoeffizienten der sechs und zehn größten Unternehmen nicht bekannt, der der drei größten leicht gestiegen und der Herfindahl-Index leicht gesunken.

— In der *Tabakverarbeitung* weisen die Konzentrationskoeffizienten der drei und sechs größten Unternehmen in unterschiedliche Richtung, der Konzentrationskoeffizient der zehn größten ist nicht bekannt und der Herfindahl-Index leicht gesunken.

— In der *Chemischen Industrie* sind der Umsatzanteil der drei größten Unternehmen und der Herfindahl-Index leicht gesunken. Der Konzentrationskoeffizient der sechs größten und der der zehn größten Unternehmen sind gestiegen.

Diese drei Wirtschaftszweige werden der Gruppe mit konstanter Konzentration, die im *Bekleidungsgewerbe* und in dem Wirtschaftszweig *Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.* festzustellen ist, zugerechnet.

336. Damit sind die 34 vergleichbaren Wirtschaftszweige bezüglich ihrer Entwicklung ihrer Unternehmenskonzentration in drei Klassen eingeteilt. Diese Zuordnung erleichtert die Beurteilung, ist jedoch sehr schematisch, da die *Änderungen in der Konzentration von unterschiedlicher Stärke* sind. So ist z. B. der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen im Textilgewerbe von 9,7% auf 10,0% und in der Eisenschaffenden Industrie von 69,9% auf 75,1% gestiegen.

337. *Gewichtet man die drei Gruppen von Wirtschaftszweigen mit dem Umsatz,* den sie 1979 erzielt haben, so entfällt auf Wirtschaftszweige mit steigender Konzentration ein Umsatz von 496,9 Mrd. DM, auf solche mit sinkender Tendenz 421,0 Mrd. DM und solche mit konstanter bzw. uneinheitlicher Entwicklung von 185,5 Mrd. DM. Den Wirtschaftszweigen mit steigender Unternehmenskonzentration kommt also umsatzmäßig eine höhere Bedeutung zu als denen mit sinkender Konzentration.

338. Die *Tabelle 25* stellt den Zusammenhang zwischen dem Konzentrationsgrad der Wirtschaftszweige 1979 und der Tendenz in der Unternehmenskonzentration dar.

Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Tendenz und Konzentrationsgrad kann nach den Ergebnissen dieser Tabelle nicht festgestellt werden.

339. Die Monopolkommission schenkt diesen Ergebnissen größte Aufmerksamkeit. Zum ersten Male stößt sie bei ihrer umfassenden konzentrationsstatistischen Analyse auf ein Ergebnis, das nicht mehr eindeutig als eine Fortsetzung der zwar schwachen aber stetigen langfristigen Konzentrationsentwicklung zu interpretieren ist. Möglicherweise deutet sich hiermit erstmals für die Jahre 1977 bis 1979 ein Bruch in dieser Entwicklung an. Für eine weitergehende wettbewerbspolitische Interpretation reichen jedoch die nur zwei Jahre umfassenden statistischen Daten nicht aus.

Zu berücksichtigen ist ferner, daß dieses Ergebnis nur für die Unternehmenskonzentration auf der Basis von Umsatzanteilen in Wirtschaftszweigen gilt. Sowohl die Angebotskonzentration bei den einzelnen Warenklassen als auch die Unternehmenskonzentration auf der Basis von Beschäftigtenanteilen in den Wirtschaftszweigen indizieren eher eine Fortsetzung der bisherigen Konzentrationsentwicklung.

340. In den Tabellen II.11 und II.12 im Anhang sind auch *die Beschäftigtenanteile der drei bzw. zehn umsatzgrößten Unternehmen* angegeben. Von den 29 bezüglich der Beschäftigtenanteile der drei größten Unternehmen vergleichbaren Wirtschaftszweigen weisen 16 auf eine steigende und 12 auf eine sinkende Beschäftigtenkonzentration. In einem Wirtschaftszweig ist der Anteil konstant geblieben. Die Beschäftigtenanteile der zehn größten Unternehmen von 24 vergleichbaren Wirtschaftszweigen haben sich in zwölf Wirtschaftszweigen ausgeweitet, in zehn reduziert und sind in zwei Wirtschaftszweigen konstant geblieben.

341. Die Tendenzen der Beschäftigtenkonzentration weisen nicht in allen Fällen in die gleiche Richtung. Bemerkenswerte Diskrepanzen gibt es in den folgenden Branchen:

Tabelle 25

Wirtschaftszweig mit	Entwicklung der Unternehmenskonzentration			
	steigend	fallend	konstant bzw. uneinheitlich	insgesamt
sehr hoher Unternehmenskonzentration	2	3	2	7
hoher Unternehmenskonzentration	4	4	1	9
mäßiger Unternehmenskonzentration	4	2	0	6
geringer Unternehmenskonzentration	5	5	2	12
insgesamt	15	14	5	34

— In der *Mineralölverarbeitung* und der *Herstellung von Kunststoffwaren* ist bei eindeutig steigender Tendenz der Umsatzkonzentration die Beschäftigtenkonzentration gesunken. Das ist vermutlich auf eine Kapitalintensivierung bei den Großunternehmen zurückzuführen.

— Beim *Straßenfahrzeugbau* ist es genau umgekehrt, d. h. die Anteile der drei bzw. zehn größten Unternehmen an der Beschäftigtenzahl sind gestiegen und die Umsatzanteile gesunken.

342. Für die drei Klassen, denen die Wirtschaftszweige nach der Entwicklung der Unternehmenskonzentration (gemessen am Umsatz) zugeordnet wurden, ist zu untersuchen, ob die Umsatzentwicklung unterschiedlich verlief. Berechnet man für die Klassen die Umsatzvolumina 1977 und setzt sie zu den oben angegebenen Werten von 1979 in Beziehung, so ergeben sich folgende Wachstumsraten für die drei Klassen:

17,6% für Wirtschaftszweige mit steigender Unternehmenskonzentration,
14,7% für solche mit sinkender Konzentration und
15,7% für diejenigen mit konstanter Konzentration.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, daß in Wirtschaftszweigen mit wachsender Konzentration der Umsatz stärker gestiegen ist als in den übrigen. Ohne weitere Untersuchungen ist jedoch nicht festzustellen, ob ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Konzentrationszunahme und Umsatzwachstum besteht.

343. Für die acht ausgewählten Wirtschaftszweige mit hoher und sehr hoher Unternehmenskonzentration[1]) werden die für die Beurteilung wesentlichen Werte in *Tabelle 26* zusammenfassend dargestellt.

Drei dieser Wirtschaftszweige sind durch zunehmende Unternehmenskonzentration gekennzeichnet. Zwei sind den Wirtschaftszweigen mit sinkender Konzentration zuzurechnen, und bei den drei übrigen Wirtschaftszweigen zeigt sich keine einheitliche Konzentrationsentwicklung. Das Umsatzwachstum ist sehr unterschiedlich und insbesondere bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen auffällig niedrig. Hier muß man jedoch berücksichtigen, daß die geringe Umsatzsteigerung durch die erheblichen Preissenkungen in dieser Branche hervorgerufen wird. Gleichzeitig handelt es sich um den Wirtschaftszweig mit der höchsten Produktionssteigerung. Über dem Durchschnitt des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes liegen die nominalen Wachs-

[1]) Vgl. Tabelle 6.

Tabelle 26

SYPRO-Kennziffer	Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der 3 umsatzgrößten Unternehmen (%)		Umsatzanteile der 6 umsatzgrößten Unternehmen (%)		Umsatzanteile der 10 umsatzgrößten Unternehmen (%)		Umsatz im Wirtschaftszweig 1979 (Mio. DM)	Umsatzwachstum 1977 = 100
		1977	1979	1977	1979	1977	1979		
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen ..	*73,2*	*73,8*	—[1])	*84,6*	—[1])	—[1])	11 169,3	104,1
21	Bergbau	*66,2*	*66,9*	*84,9*	*84,2*	*94,4*	*94,3*	27 857,5	133,8
69	Tabakverarbeitung	*69,7*	*64,9*	*92,5*	*93,4*	—[1])	—[1])	15 294,3	108,9
22	Mineralölverarbeitung	*58,1*	*60,4*	*81,0*	*82,9*	*91,6*	*93,6*	75 750,7	139,7
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	*48,0*	*47,5*	*63,6*	*63,4*	*72,1*	*71,3*	123 794,8	120,1
27	Eisenschaffende Industrie	*35,2*	*37,9*	*53,7*	*57,8*	*69,9*	*75,1*	47 731,2	111,0
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	*31,7*	*32,1*	*41,4*	*41,6*	*47,8*	*48,4*	105 210,7	109,3
40	Chemische Industrie	*26,3*	*26,0*	*40,5*	*41,2*	*47,6*	*48,4*	132 774,1	118,5

[1]) Keine Angaben aus Gründen der Geheimhaltung.

tumsraten des Umsatzes beim Bergbau, der Mineralölverarbeitung, dem Straßenfahrzeugbau und der Chemischen Industrie.

5.3 Die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration seit 1954

344. Betrachtet man die langfristige Entwicklung der Unternehmenskonzentration anhand des ungewogenen Durchschnittswertes der Anteile *der zehn größten Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen*, so nimmt die Konzentration bis 1978 kontinuierlich zu. 1979 ist dieser Durchschnittswert leicht gesunken. Der Konzentrationskoeffizient der zehn größten Unternehmen ist von 1978 bis 1979 im Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau von 45,9% auf 33,7% gesunken. Dies ist — wie bereits erwähnt — vermutlich auf Schwerpunktverlagerungen zurückzuführen. Berücksichtigt man diesen Wirtschaftszweig bei der Mittelwertbildung nicht, so ergeben sich für

— 1977 43,9%

— 1978 43,9%

— 1979 43,9%.

Die Durchschnittswerte betrugen:

— 1954 31,1%

— 1960 33,5%

— 1968 38,5%

— 1970 40,9%

— 1973 41,8%

— 1975 42,3%

— 1977 43,9%

— 1978 44,0% (unkorrigiert)

— 1979 43,6% (unkorrigiert).

Aus methodischen Gründen lassen sich jedoch die Daten der Jahre 1954 und 1960 nicht direkt mit den Daten der Jahre 1968 bis 1975 und diese wiederum nicht mit denen von 1977 bis 1979 vergleichen. Außerdem eignet sich der Durchschnittswert nur sehr unzulänglich zur Beurteilung der Konzentrationsentwicklung. Wie eine Betrachtung der einzelnen Wirtschaftszweige zeigt, ist die Konzentrations- bzw. die Dekonzentrationsentwicklung in den Wirtschaftszweigen sehr unterschiedlich. Selbst innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige sind die Tendenzen nicht monoton.

KAPITEL III

Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

1. Die Messung der aggregierten Unternehmenskonzentration

1.1 Geänderte Form der Berichterstattung und dadurch verursachte Probleme der Datenbeschaffung

345. Für die Beurteilung von Stand und Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft reicht die Betrachtung der Angebotskonzentration in den Warenklassen und der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen nicht aus. Die Monopolkommission hat aus diesem Grund in ihren bisherigen drei Hauptgutachten mit ihrer Berichterstattung über *die 100 größten Unternehmen* auch Stand und Entwicklung der aggregierten Konzentration begutachtet. Diese Untersuchung wird hier in einer erweiterten Form fortgeführt[1]).

Bisher erstreckte sich die Untersuchung auf die nach Umsatz größten Unternehmen. Beginnend mit dem vorliegenden Hauptgutachten ist die Monopolkommission dazu übergegangen, zum einen für fünf große Bereiche, nämlich Industrie, Handel, Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie Verkehr und Dienstleistungen, die jeweils größten Unternehmen nach dem im entsprechenden Sektor üblichen Größenmerkmal (Umsatz, Bilanzsumme, Beitragseinnahmen) zusammenzustellen. Zum anderen — und das ist die wesentlichere Änderung — ermittelt sie für alle diese Bereiche die 100 größten Unternehmen nach dem über Sektorengrenzen hinweg vergleichbaren Größenmerkmal Wertschöpfung. Diese 100 Unternehmen werden im folgenden kurz als die „100 Größten" bezeichnet.

Die vergleichende Analyse erfolgt mit Daten der beiden Jahre 1978 und 1980, wobei der Schwerpunkt dieser Analyse auf den „100 Größten" liegt. Eine weiter in die Vergangenheit reichende Rückerhebung der Daten und entsprechende Analyse der Entwicklung über einen längeren Zeitraum hinweg wäre wünschenswert gewesen. Die Rückerhebung der Daten konnte jedoch wegen des damit verbundenen Arbeitsaufwands in der zur Verfügung stehenden Zeit nicht durchgeführt werden. Ferner ist es auch nicht sicher, ob die benötigten Daten für einen wesentlich weiter zurückliegenden Zeitpunkt mit einer ausreichenden Präzision hätten festgestellt werden können.

[1]) Einen Überblick über das gesamte neue konzentrationsstatistische Programm der Monopolkommission gibt Abschnitt 1 des I. Kapitels.

346. Eine Fortschreibung der Statistik der 100 größten Unternehmen nach den Kriterien, die der Berichterstattung in den Hauptgutachten I bis III zugrundelagen und die zuletzt im Hauptgutachten III[1]) detailliert erläutert wurden, erfolgt ebenfalls. Die entsprechende Rangfolge erscheint im Anhang als Tabelle III.

347. In ihrem ersten Hauptgutachten[2]) hat die Monopolkommission bereits darauf hingewiesen, daß in der Konzentrationsforschung die im Unternehmen entstandene *Wertschöpfung als ein dem Umsatz überlegenes Größenmerkmal* betrachtet wird[3]). Nach sorgfältiger Abwägung einerseits des konzeptionellen Nachteils des Umsatzmerkmals als Größenmaß, aber andererseits der Schwierigkeiten, die sich bei der statistischen Erhebung der Wertschöpfung ergeben, hat sie seinerzeit dem Umsatzmerkmal den Vorzug gegeben. Dieses Merkmal kann solange als akzeptables Größenmaß verwendet werden, solange die Preisentwicklung in den verschiedenen Branchen verhältnismäßig einheitlich verläuft und somit die Relationen zwischen Unternehmen solcher verschiedener Branchen über die Zeit hinweg nicht künstlich verzerrt werden. Dies ist jedoch in der letzten Zeit nicht mehr gewährleistet. Die verzerrende Wirkung der Preisentwicklung bei einer Auswahl der Unternehmer nach Umsatz wird von der Monopolkommission nun als sehr viel gravierender eingeschätzt als die Ungenauigkeiten, die sich bei der statistischen Erhebung von Wertschöpfungsdaten und einer Ermittlung der 100 größten Unternehmen nach diesem Größenmerkmal ergeben.

348. Die Ermittlung der 100 größten Unternehmen nach Wertschöpfung hat den offensichtlichen zusätzlichen Vorteil, daß *Unternehmen des Kredit- und des Versicherungsgewerbes* in die Untersuchung miteinbezogen werden können, was nach einer Auswahl nach Umsatz nicht möglich ist, weil der Umsatzbegriff in diesen Sektoren nicht üblich ist.

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 270 bis 286.

[2]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 210.

[3]) Wertschöpfung besteht im wesentlichen aus Zahlungen an Personen und Institutionen, die dem Unternehmen Ressourcen zur Verfügung stellen, und ist somit, da diese Zahlungen im Idealfall den von den Ressourcen erbrachten Leistungen entsprechen, ein besser geeignetes Merkmal als der Umsatz, das gesamte Ausmaß der wirtschaftlichen Tätigkeit des Unternehmens zu erfassen.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich deshalb, weil anders als beim Umsatz für die Wertschöpfung eine direkt mit ihr vergleichbare — auch genauso benannte — *gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße* existiert.

349. Die Wertschöpfung der für die Liste der „100 Größten" in Frage kommenden Unternehmen ist im allgemeinen gemäß Grundsätzen, die aus der einschlägigen Fachliteratur bekannt sind, erhoben worden. Das genaue den Berechnungen zugrunde gelegte Schema ist in Abschnitt 3.1 wiedergegeben.

350. Die *Schwierigkeiten einer Erhebung nach Wertschöpfung* rühren insbesondere daher, daß eine Anzahl von Unternehmen, die für die aggregierte Konzentrationsstatistik in Betracht kommen, ihre Jahresabschlußdaten nicht in vollem Umfang veröffentlichen. Es handelt sich hierbei einerseits um Personenhandelsgesellschaften, die nach § 5 Abs. 2 Nr. 4 Publizitätsgesetz aus der Gewinn- und Verlustrechnung lediglich Angaben über Umsatzerlöse, Erträge aus Beteiligungen sowie Personalkosten zu machen brauchen, und andererseits Konzerne aller Rechtsformen, die von der durch § 333 Aktiengesetz gewährten Option Gebrauch machen, ihre Gewinn- und Verlustrechnung in einer vereinfachten Form zu veröffentlichen. Weiterhin ist eine genaue Erhebung der Wertschöpfung aus zur Verfügung stehenden Daten bei solchen Konzernen erschwert, die zwar vollständige Gewinn- und Verlustrechnungen bekanntgeben, aber in ihre Jahresabschlüsse die Ergebnisse ihrer ausländischen Tochtergesellschaften einbeziehen. Für das Untersuchungsziel der Monopolkommission, insbesondere für Vergleiche mit relevanten gesamtwirtschaftlichen Größen, sind jedoch nur Angaben in der Abgrenzung auf den inländischen Konzernbereich verwendbar.

351. In den Fällen, bei denen aus oben geschilderten Gründen eine unmittelbare Errechnung der Wertschöpfung auf der Basis von veröffentlichten Daten nicht möglich ist, hat die Kommission die betreffenden Unternehmen befragt und, von zehn Ausnahmen abgesehen, die erbetenen Informationen erhalten. Es handelt sich bei den Ausnahmen um Unternehmen, die, unter Hinweis auf bereits genügte gesetzliche Publizitätspflicht, teilweise aus Geheimhaltungsgründen, teilweise wegen des damit verbundenen zusätzlichen Aufwands die Informationen nicht zur Verfügung gestellt haben. In diesen Fällen hat die Kommission das vorliegende unvollständige Datenmaterial genutzt, um die Wertschöpfung zu schätzen und hat diese *Schätzungen* zur Bestimmung der Positionen dieser Unternehmen in der Rangfolge der „100 Größten" nach Wertschöpfung verwandt. In Abschnitt 3.1 wird die in den einzelnen Fällen eingeschlagene Vorgehensweise erläutert. Es wurde dabei besonders sorgfältig darauf geachtet, daß aufgrund der Schätzungen die Entwicklung der Statistik der „100 Größten" zwischen 1978 und 1980 nicht verzerrt dargestellt werde. Im übrigen kann anhand von statistischen Überlegungen gezeigt werden, daß eine Rangfolge der „100 Größten" nach Wertschöpfung, bei der für einen Teil der Unternehmen die Zahlen geschätzt werden mußten, immer noch ein wesentlich höheres Maß an Übereinstimmung mit einer nur auf 100% korrekten Wertschöpfungsdaten beruhenden Rangfolge aufweist, als eine Rangfolge, die auf der Basis von Umsatzdaten zusammengestellt worden ist. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, daß die Umsatz/Wertschöpfungs-Relationen von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich sind und diese Unterschiede für eine sehr viel größere Verzerrung sorgen als die durch Erhebungslücken verursachten Ungenauigkeiten bei einigen Wertschöpfungsdaten.

352. Neben einer Berichterstattung über die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen in der Gesamtwirtschaft ist auch eine *Betrachtung der größten Unternehmen in einzelnen Sektoren* nützlich, um die Entwicklung der Konzentration in diesen Teilbereichen deutlich zu machen. Die Kommission hat deshalb für die Jahre 1978 und 1980 die 100 größten Unternehmen der Industrie, die 20 größten Unternehmen des Handels, jeweils die zehn größten Banken und Versicherungskonzerne sowie die zehn größten Unternehmen aus den beiden zu diesem Zweck zusammengefaßten Sektoren Verkehr und Dienstleistungen zusammengestellt und ihre Entwicklung analysiert. Im Zusammenhang mit den Handelsunternehmen werden gleichzeitig die fünf größten Einkaufszusammenschlüsse begutachtet.

Als Größenmaße werden in diesen Statistiken die üblichen Geschäftsvolumenmerkmale verwandt, einmal, weil innerhalb dieser Sektoren die Relation zwischen dem entsprechenden Merkmal und Wertschöpfung nicht so stark schwankt, zum anderen, weil dadurch die Vergleichbarkeit mit den Statistiken anderer Länder hergestellt wird. Für die Unternehmen der Industrie, des Handels und der Verkehrs- und Dienstleistungssektoren ist dieses Merkmal der Umsatz, für die Banken die Bilanzsumme und für die Versicherungen die Beitragseinnahmen.

Vergleichbare sektorale Konzentrationsstatistiken für die beiden verbleibenden Sektoren des privatwirtschaftlichen Bereichs, nämlich Land- und Forstwirtschaft sowie Organisationen ohne Erwerbscharakter, erweisen sich wegen des Fehlens von Unternehmen entsprechender Größenordnungen als gegenstandslos.

353. Auch die Daten für die sektorale Konzentrationsstatistik liegen nicht alle in der erforderlichen Abgrenzung in veröffentlichter Form vor und mußten zum Teil von der Kommission direkt bei den Unternehmen erfragt werden. Für diese Statistiken wurden der Kommission bis auf eine Ausnahme alle benötigten Daten zur Verfügung gestellt.

354. Zur Ergänzung der Berichterstattung über die 100 größten Unternehmen nach Wertschöpfung macht die Kommission für diese Unternehmen *Angaben über Beschäftigte, Anlagevermögen und Cash-flow.* Wie bereits in den vorangegangenen Hauptgutachten ausgeführt, werden durch diese Angaben zusätzliche Maßstäbe zur Beurteilung der Unternehmenskonzentration gewonnen. Die Erhebung dieser Daten in der erforderlichen Abgrenzung ist

lückenhaft geblieben, da sich einige Unternehmen nicht in der Lage sahen, die entsprechenden Zahlen der Kommission zur Verfügung zu stellen. Die Gründe hierfür entsprechen denen, die oben bezüglich der Schwierigkeiten bei der Datenbeschaffung für die Wertschöpfung geschildert wurden. Bei diesen Angaben ist nicht versucht worden, die Lücken durch Schätzungen zu füllen, weil hier die Analyse auch bei der Außerachtlassung einiger Unternehmen aussagekräftig bleibt.

355. Die Ermittlung der „100 Größten" nach Wertschöpfung machte eine weitgehende Befragung der Großunternehmen erforderlich. Die Monopolkommission hat sich bemüht, den Befragungsaufwand für die Unternehmen in einem vertretbaren Rahmen zu halten.

Zu einer möglichst vollständigen Erfassung der Daten für die Jahre 1978 und 1980 mußten 68 Unternehmen befragt werden.

1.2 Zum Begriff des Unternehmens in der aggregierten Unternehmensstatistik

356. In den beiden vorangegangenen Kapiteln wurde bei der Untersuchung der Konzentration von rechtlich selbständigen Unternehmen ausgegangen. Demgegenüber steht bei der Darstellung der aggregierten Konzentration im vorliegenden Kapitel *das Unternehmen als wirtschaftliche Einheit* im Mittelpunkt. Als Unternehmen werden hier alle unter einheitlicher Leitung stehenden inländischen rechtlichen Einheiten verstanden. Die Abgrenzung der betrachteten Großunternehmen entspricht damit in der Regel dem Konsolidierungskreis im Sinne der Vorschriften des Aktiengesetzes über die Rechnungslegung der Konzerne.

357. Eine umfassende Erhebung aller unter einer einheitlichen Leitung stehenden Unternehmen nach dem Kriterium der Konsolidierung kann jedoch nicht durchgeführt werden, da für einige solcher Unternehmen nur eine beschränkte bzw. gar keine Konsolidierungspflicht besteht oder die Konsolidierung nicht in der Form geschieht, wie sie für die Zwecke der Monopolkommission benötigt wird.

Bei geringer Bedeutung der abhängigen Gesellschaften für den Konzern kann nach § 329 Abs. 2 AktG von einer Konsolidierung abgesehen werden. Dies *muß* geschehen, wenn die Einbeziehung den Aussagewert des Konzernabschlusses beeinträchtigen würde. Wenn die aus diesem Grunde unberücksichtigt gelassenen Unternehmensteile von beträchtlicher Bedeutung sind, wie das zum Beispiel bei einigen Versicherungskonzernen der Fall ist, hat die Monopolkommission die konsolidierten Daten bei den Unternehmen erhoben.

Andererseits läßt § 329 Abs. 2 AktG die Einbeziehung weiterer Konzernunternehmen zu. Die Unternehmen nutzen diese Möglichkeit zum Teil, um ausländische Beteiligungen zu berücksichtigen. In diesen Fällen sind die nur für den inländischen Konzern benötigten Daten ebenfalls bei den Unternehmen direkt erhoben worden.

Eine gesetzliche Ausnahme von der Verpflichtung zur Erstellung eines Konzernabschlusses ergibt sich bei einigen inländischen Tochtergesellschaften ausländischer Konzernmuttergesellschaften. Zwar ist nach § 330 Abs. 2 AktG das der Konzernleitung am nächsten stehende Unternehmen verpflichtet, einen Teilkonzernabschluß für die Bundesrepublik zu erstellen. Diese Verpflichtung entfällt jedoch, wenn für die ausländische Obergesellschaft ein Konzernabschluß nach deutschen Vorschriften im Bundesanzeiger veröffentlicht wird. Aus diesem Grunde fassen nicht alle ausländischen Muttergesellschaften die Angaben für ihre inländischen Unternehmen in einem Teilkonzernabschluß zusammen. Die in einigen Fällen unumgängliche getrennte Berücksichtigung mehrerer von ausländischen Müttern abhängigen Gesellschaften führt zu einer Unterbewertung der Größe dieser unter einheitlicher ausländischer Leitung stehenden wirtschaftlichen Einheiten und zu einer Unterschätzung der Konzentration im Bereich der „100 Größten".

358. Nach § 11 Abs. 5 Satz 2 Publizitätsgesetz brauchen Personenhandelsgesellschaften und Einzelkaufleute keinen Konzernabschluß zu erstellen, wenn sich ihr Gewerbebetrieb auf die Vermögensverwaltung beschränkt und sie nicht Aufgaben der Konzernleitung wahrnehmen. Da nach Definition durch das Gesetz in diesen Fällen keine einheitliche Leitung über mehrheitlich im Besitz befindliche Unternehmen ausgeübt wird, ist eine Einbeziehung solcher Unternehmensgruppen in die Konzentrationsstatistik entsprechend dem gewählten Auswahlkriterium nicht gerechtfertigt. Eine Unterschätzung der aggregierten Unternehmenskonzentration würde sich allerdings dann ergeben, wenn aufgrund der engen Kapitalverflechtungen die betreffenden Unternehmen sich auch ohne eine von den Anteilseignern ausgeübte Leitung wie eine wirtschaftliche Einheit verhielten.

Bei einigen solcher kapitalmäßig eng verflochtenen Unternehmen kann trotz der nicht durchgeführten Konsolidierung vermutet werden, daß sie einheitlich geführt werden. Die Kommission hat in diesen Fällen nicht versucht, von den Spitzen dieser Unternehmen Daten in der benötigten Genauigkeit zu erheben und die daraus folgende Unterschätzung der aggregierten Konzentration in Kauf genommen. Selbst wenn für die Berichterstattung in diesem Hauptgutachten die Daten zur Verfügung gestellt worden wären, ist bei diesen Unternehmen keinerlei Gewähr dafür gegeben, daß entsprechende Auskunft in der Zukunft weiterhin erteilt wird, so daß eine spätere Fortschreibung der Statistiken in Frage gestellt worden wäre.

In Abschnitt 2.2 über die 20 größten Handelsunternehmen erfolgt ein Hinweis darauf, in welchem Maße die Konzentration im Handel durch die unvollständige Berücksichtigung bzw. das vollkommene Außerachtlassen einiger Unternehmen verzerrt dargestellt wird.

1.3 Verflechtungen und Zusammenschlußaktivitäten der „100 Größten"

359. Anknüpfend an gleichgerichtete Untersuchungen in den vorangegangenen Hauptgutachten hat die Monopolkommission die *zwischen den „100 Größten" existierenden Verflechtungen* begutachtet. Kapitalmäßige Verflechtungen bestehen über Beteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen und personelle Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollorganen. Die Darstellung dieser Verflechtungen ermöglicht eine weitergehende Beurteilung der aggregierten Konzentration. Wegen der Mehrarbeiten, die mit der in Abschnitt 1.1 beschriebenen Umstellung der Berichterstattung verbunden waren, konnten jedoch die für eine Analyse der Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen erforderlichen Erhebungen nicht durchgeführt werden. Eine Behandlung dieses Themas fehlt deshalb im vorliegenden Gutachten. Sie wird jedoch im nächsten Gutachten wieder aufgenommen werden.

360. Zur Bestimmung der Verflechtungen zwischen den „100 Größten" wurde auf folgende Datenquellen zurückgegriffen:

- Commerzbank, „Wer gehört zu wem", 13. Auflage 1979 und 14. Auflage 1982,
- Hoppenstedt-Verlag, Darmstadt,
  - „Konzerne in Schaubildern" einschließlich „Konzerne aktuell" (Loseblattsammlung),
  - „Handbuch der Aktiengesellschaften", verschiedene Jahrgänge,
  - „Handbuch der Großunternehmen", verschiedene Jahrgänge,
  - „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft", Ausgaben 1979 und 1981,
- Luchterhand-Verlag, „Die großen 500" (Loseblattsammlung).

361. Wegen der aus wettbewerbspolitischer Sicht besonderen Bedeutung von *Zusammenschlüssen* für die Entwicklung der aggregierten Konzentration hat die Monopolkommission die Beteiligung der im Jahre 1980 zu den „100 Größten" gehörenden Unternehmen an den 1980/1981 dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen nach § 23 GWB untersucht. Sie stützt sich dabei auf die der Monopolkommission vom Bundeskartellamt übermittelten monatlichen „Bekanntmachungen über Zusammenschlüsse nach § 23 GWB".

2. Die nach dem üblichen Geschäftsvolumenmerkmal größten Unternehmen 1978 und 1980 in den verschiedenen Bereichen

362. Aufgrund der unter 1.1 und 1.2 im einzelnen dargelegten Kriterien wurden für 1978 und 1980 die 100 größten Industrieunternehmen, die 20 größten Handelsunternehmen und jeweils die zehn größten Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen ermittelt. Sie sind in den nachfolgenden *Tabellen 1, 2 und 4 bis 6*, nach der Höhe des Geschäftsvolumenmerkmals 1980 geordnet, zusammengestellt.

363. Als *gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße* der Industrie-, Handels sowie Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen werden Umsätze der Umsatzsteuerstatistik verwandt. Aufgrund von Schwierigkeiten, die sich als Folge der Änderungen in der Systematik der Wirtschaftszweige ergeben haben, hat das Statistische Bundesamt jedoch bis zur Übergabe dieses Gutachtens an die Bundesregierung das entsprechende Zahlenwerk für 1980 nicht erstellen können [1]). Bei der Erstellung der zukünftigen Gutachten werden diese Bezugsgrößen jedoch aller Voraussicht nach wieder rechtzeitig zur Verfügung stehen.

Im Fall von Industrie und Handel eignen sich als alternative Bezugsgröße Umsatzzahlen aller rechtlichen Einheiten in diesen Bereichen [2]), aus denen zu Vergleichszwecken Wachstumsraten für die Berichtsperiode ermittelt werden können. Es muß dabei in Kauf genommen werden, daß die Erhebungseinheiten (rechtlich selbständige Unternehmen) von denen in dieser Untersuchung (wirtschaftliche Einheiten) abweichen.

2.1 Industrie

364. Die 1978 und 1980 jeweils *100 größten Industrieunternehmen* haben zusammen Umsätze von

1978 494 322 Mio. DM und
1980 627 240 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von 26,9%. Im Vergleich dazu verzeichnen alle Unternehmen im Produzierenden Gewerbe eine Wachstumsrate von 21,5% [3]), woraus folgt, daß die Hundert ein ungefähr um 5 Prozentpunkte größeres Wachstum während des Berichtszeitraums aufweisen als die Gesamtheit der Unternehmen ihres Bereichs.

---

[1]) Bis zur endgültigen Drucklegung dieses Gutachtens lagen vorläufige Zahlen vom Statistischen Bundesamt vor, so daß Anteile der größten Unternehmen am Gesamtumsatz des jeweiligen Bereichs noch ausgerechnet und an den entsprechenden Stellen eingesetzt werden konnten.

[2]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1981 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1981, Tabellen 9.10 (Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe), 9.24 (Baugewerbe), 11.2 (Großhandel) und 11.4 (Einzelhandel). Ein gewichtiger Durchschnitt der Wachstumsraten der Bereiche Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe kann als relativ gute Annäherung für die Wachstumsrate des Produzierenden Gewerbes, dem die Unternehmen der Industrie zuzuordnen sind, angesehen werden. Das Wachstum des Energie- und Wasserversorgungssektors ist darin nicht erfaßt. Nach überschlägigen Berechnungen würde sich der Näherungswert für die Wachstumsrate des Produzierenden Gewerbes bei Einbeziehung dieses Sektors um weniger als ein Zehntel Prozentpunkte verändern.

[3]) Vgl. Tz. 363 und zweite Fn. zu dieser Tz.

Tabelle 1

Die hundert größten Industrieunternehmen 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang		Firma	Wirtschafts-zweig[2])	Umsatz [3]) in Mio. DM		Erläute-rungen[4])
1978	1980			1978	1980	
(1)	1	VEBA AG	101, 205, 40/41	28 839	41 954	
(4)	2	Daimler-Benz AG	244	20 624	26 486	
(3)	3	Volkswagenwerk AG	244	22 161	25 930	
(2)	4	Siemens AG	250	23 462	24 986	9
(5)	5	Thyssen AG	230—232	19 212	23 154	9
(18)	6	Deutsche BP AG	205	9 528	22 271	E, KI[5])
(6)	7	BASF AG	200	17 000	21 737	
(8)	8	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	12 778	18 262	6
(11)	9	ESSO AG	205	12 076	17 695	TK
(13)	10	Deutsche Shell AG	205	11 305	17 104	E
(9)	11	Ruhrkohle AG	110	12 488	16 422	
(10)	12	Bayer AG	200	12 100	15 881	
(7)	13	Hoechst AG	200	13 076	14 813	
(14)	14	Fried. Krupp GmbH	230—232	10 986	12 795	
(19)	15	Gutehoffnungshütte Aktienverein	242, 244	9 479	12 367	
(12)	16	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	250	12 024	12 263	
(16)	17	Mannesmann AG	230—232, 242, 40/41	10 641	10 433	
(15)	18	Adam Opel AG	244	10 642	9 224	E
(30)	19	Ruhrgas AG	103	5 493	9 122	
(23)	20	Metallgesellschaft AG	233, 40/41	7 117	9 047	
(21)	21	Robert Bosch GmbH	250	7 594	8 974	
(31)	22	Mobil Oil AG	205	5 174	8 763	E
(17)	23	Ford-Werke AG	244	10 475	8 692	E
(24)	24	Salzgitter AG	230—232, 40/41, 246	6 724	8 578	9
(20)	25	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	200, 242, 264	7 624	8 427	
(28)	26	Deutsche Texaco AG	205	5 547	8 300	TK
(22)	27	Deutsche Unilever GmbH	28/29	7 307	8 096	TK
(25)	28	Estel Hoesch Werke AG[6])	230—232	6 538	7 992	TK
(32)	29	Degussa AG	200	4 496	7 917	
(26)	30	IBM Deutschland GmbH	243	6 318	7 380	E
(27)	31	Bayerische Motoren Werke AG	244	6 184	7 261	
(35)	32	Saarbergwerke AG	110	3 821	5 512	
(29)	33	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	299	5 507	5 511	

noch Tabelle 1

Rang 1978	Rang 1980	Firma	Wirtschafts-zweig[2])	Umsatz [3]) in Mio. DM 1978	Umsatz [3]) in Mio. DM 1980	Erläute-rungen[4])
(37)	34	Klöckner-Werke AG	230—232	3 654	4 952	9
(38)	35	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	101, 233	3 398	4 887	KW[7])
(73)	36	Hochtief AG	30	1 560	4 565	
(33)	37	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	250	4 213	4 368	4, TK
(34)	38	BAT Cigaretten-Fabriken GmbH	299	4 012	4 128	E
(40)	39	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	242	3 370	4 035	
(42)	40	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	3 143	4 030	
(36)	41	Brown, Boveri & Cie AG	250	3 772	3 990	TK
(41)	42	Deutsche Babcock AG	242	3 194	3 979	9
(39)	43	Henkel KGaA	200	3 392	3 938	
(46)	44	Preussag AG	233	2 684	3 535	
(44)	45	Standard Elektrik Lorenz AG	250	2 797	3 351	TK
(55)	46	Elf Mineraloel GmbH	205	2 029	3 306	TK
(52)	47	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	2 117	3 304	E
(43)	48	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	227, 234	2 850	3 290	GD
(49)	49	Philipp Holzmann AG	30	2 525	3 206	
(48)	50	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH	230—232	2 556	2 980	
(50)	51	Oetker-Gruppe	28/29	2 471	2 955	
(47)	52	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	2 648	2 942	TK
(—)	53	Panavia Aircraft GmbH	248	—	2 843	E
(45)	54	Martin Brinkmann AG	299	2 756	2 764	3, E
(72)	55	Norddeutsche Affinerie AG	233	1 565	2 506	9, E
(54)	56	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	2 084	2 437	E
(53)	57	Bayernwerk AG	101	2 085	2 410	9
(57)	58	Continental Gummi-Werke AG	213	1 915	2 319	
(71)	59	Rütgerswerke AG	200	1 567	2 314	
(56)	60	Magirus-Deutz AG	244	1 927	2 283	E
(51)	61	Grundig AG	250	2 464	2 266	3, E
(96)	62	W. C. Heraeus GmbH	200	1 175	2 192	
(91)	63	Strabag Bau-AG	30	1 202	2 186	
(60)	64	Linde AG	242	1 825	2 175	
(63)	65	Schering AG	200	1 727	2 174	
(61)	66	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	244	1 767	2 164	
(86)	67	Philip Morris GmbH	299	1 307	2 164	E
(68)	68	Rheinische Olefinwerke GmbH	200	1 606	2 163	E
(84)	69	Chevron Erdoel Deutschland GmbH	205	1 343	2 133	E

noch Tabelle 1

Rang 1978	Rang 1980	Firma	Wirtschaftszweig [2])	Umsatz [3]) in Mio. DM 1978	Umsatz [3]) in Mio. DM 1980	Erläuterungen [4])
(62)	70	AGIP AG	205	1 736	2 099	TK
(78)	71	Erdölchemie GmbH	205	1 434	2 095	3, E
(58)	72	Enka AG	200	1 870	2 052	TK
(75)	73	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.	242, 244	1 518	1 951	
(66)	74	Carl-Zeiss-Stiftung	252	1 638	1 935	9
(67)	75	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	110	1 626	1 919	
(69)	76	Michelin Reifenwerke KGaA	213	1 574	1 917	E
(64)	77	ITT Gesellschaft für Beteiligungen GmbH	244, 40/41	1 719	1 915	TK
(65)	78	Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke	230—232	1 664	1 894	E
(76)	79	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	1 474	1 815	
(70)	80	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	101	1 573	1 802	
(81)	81	Wacker Chemie GmbH	200	1 357	1 802	
(85)	82	Du Pont de Nemours (Deutschland) GmbH	200	1 323	1 760	E
(89)	83	Deutsche Marathon Petroleum GmbH	205	1 253	1 725	E
(87)	84	PWA Papierwerke Waldhof-Aschaffenburg AG	264	1 289	1 711	
(80)	85	Stadtwerke München	101, 103	1 421	1 694	E
(82)	86	Badenwerk AG	101	1 355	1 675	E
(77)	87	Tchibo Frisch-Röst-Kaffee AG	296	1 445	1 673	E
(74)	88	Joh. Jacobs & Co. GmbH	296	1 522	1 612	E
(79)	89	Freudenberg & Co.	210	1 426	1 610	
(—)	90	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH	242, 248	—	1 551	
(92)	91	Liebherr-Holding GmbH	242	1 199	1 547	
(83)	92	Sachs AG	244	1 349	1 536	
(—)	93	R. J. Reynolds Tobacco GmbH	299	—	1 472	E
(—)	94	Bilfinger + Berger Bau AG	30	—	1 467	
(100)	95	Diehl GmbH & Co.	233, 254, 256	1 139	1 431	
(94)	96	Rasselstein AG	238	1 183	1 422	9, E
(98)	97	SKF Kugellagerfabriken GmbH	242	1 169	1 417	TK
(88)	98	Berliner Kraft- und Licht (Bewag) -AG	101	1 269	1 411	6, E
(99)	99	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	250	1 152	1 385	
(—)	100	Leonard Monheim AG	287	—	1 362	
(59)	—	Agfa-Gevaert AG	200	1 829	—	E
(90)	—	Deutsche Industrieanlagen GmbH	242	1 232	—	
(93)	—	Schmalbach-Lubeca GmbH	256, 210, 265	1 196	—	TK

noch Tabelle 1

Rang 1978	Rang 1980	Firma	Wirtschaftszweig[2])	Umsatz [3]) in Mio. DM 1978	Umsatz [3]) in Mio. DM 1980	Erläuterungen[4])
(95)	—	Orenstein & Koppel AG	242	1 177	—	
(97)	—	Süddeutsche Zucker AG	285	1 171	—	2, E

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den hundert größten Industrieunternehmen.

[2]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

[3]) Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

[4]) Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
GD = Umsätze der deutschen Gruppe
KI = Konsolidierte Umsätze des inländischen Konzerns
KW = Konsolidierte Umsätze der in- und ausländischen Konzerngesellschaften
TK = Konsolidierte Umsätze des inländischen Teilkonzerns.

Wenn zwei der o. a. Symbole vermerkt sind, gilt das erste für 1978, das zweite für 1980.

[5]) Die Deutsche BP AG erstellte 1979 erstmals einen Konzernabschluß.

[6]) Bis April 1980 firmierte das Unternehmen als Hoesch Werke AG.

[7]) Nach Angabe der Unternehmensleitung weicht der Weltkonzern-Abschluß nur unwesentlich von einem konsolidierten Inlandsabschluß ab.

365. Schlüsselt man die Umsätze, die die 100 Unternehmen in 1978 und 1980 erzielt haben, nach verschiedenen Ranggruppen auf, so ergibt sich für die Wachstumsraten folgendes Bild:

Rang		
Rang	1 bis 10	31,8%
	11 bis 20	16,8%
	21 bis 50	27,4%
	51 bis 100	28,1%.

Der bemerkenswerte Unterschied zwischen den Wachstumsraten der ersten beiden Ranggruppen muß im Zusammenhang damit gesehen werden, daß drei Mineralölgesellschaften, die 1978 die Ränge 11, 13 und 18 innehatten, durch überdurchschnittliches Wachstum von zwischen 46 und 101%[1]) in die Gruppe der zehn Größten hineinwuchsen und zusammen mit der VEBA, die bereits 1978 zu den zehn Größten gehörte und eine Wachstumsrate von 45% aufweist, den Gesamtumsatz dieser Gruppe nach oben zog. Demgegenüber verblieben in der Ranggruppe 11 bis 20 zwei Unternehmen, die Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten und damit wesentlich dazu beitrugen, daß die Wachstumsrate dieser Gruppe insgesamt relativ niedrig ausfiel. Eins dieser beiden Unternehmen ist in der Eisenschaffenden und -bearbeitenden Industrie, das zweite im Fahrzeugbau tätig.

[1]) Die Deutsche BP erstellt ab 1979 einen Konzernabschluß. Die darauf zurückzuführende Steigerung des Umsatzes ist aus den 101%, die für dieses Unternehmen gelten, herausgerechnet worden. Auch die Obergesellschaft wäre 1980 mit 19 161 Mio. DM unter die größten zehn Unternehmen gekommen.

366. Der *Gesamtumsatz des Produzierenden Gewerbes,* in dem der Umsatz der Industrieunternehmen enthalten ist, betrug

1978 1 349 736 Mio. DM und
1980 1 683 491 Mio. DM.[1])

Daraus ergibt sich ein Anteil der Hundert von

1978 36,62 % und
1980 37,26 %[2]).

367. In der Zusammensetzung der 100 größten Industrieunternehmen haben sich von 1978 bis 1980 folgende Änderungen ergeben.

Ausgeschieden sind (Rang 1978 in Klammern):

1. Agfa-Gevaert AG (59)
2. Deutsche Industrieanlagen GmbH (90)
3. Schmalbach Lubeca GmbH (93)
4. Orenstein & Koppel AG (95)
5. Süddeutsche Zucker AG (97).

Der erste Fall ist fusionsbedingt. Agfa-Gevaert wird seit 1980 von Bayer konsolidiert und ist somit in Bayers konsolidiertem Umsatz für 1980 enthalten. Die übrigen vier Unternehmen sind aufgrund ihrer Umsatzentwicklung ausgeschieden. Sie weisen für den zweijährigen Zeitraum Umsatzveränderungsraten von −45% bis +13% gegenüber einer Steigerungsrate von 26,9% für die Hundert auf.

[1]) Vgl. Tz. 363 und erste Fn. zu dieser Tz.

In den Kreis der 100 größten Industrieunternehmen sind 1980 *neu eingetreten* (Rang in Klammern):

1. Panavia Aircraft GmbH (53)
2. MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH (90)
3. R. J. Reynolds Tobacco GmbH (93)
4. Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft (94)
5. Leonard Monheim AG (100).

Die Panavia Aircraft GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen von British Aerospace, Airitalia und Messerschmitt-Bölkow-Blohm. Sie hat im Zuge der Beschaffung des Tornado-Kampfflugzeuges durch einige NATO-Länder von 1978 auf 1980 eine mehr als 130%ige Umsatzsteigerung erfahren. Die übrigen vier Unternehmen sind ebenfalls durch überdurchschnittliche Umsatzzuwachsraten von zwischen 36 bis 43% in den Kreis der Hundert hineingewachsen.

2.2 Handel

368. *Tabelle 2* enthält ausschließlich Handelsunternehmen, die *eigenständige Konzerne* darstellen; in ihr sind keine Handelsunternehmen aufgeführt, die mehrheitliche Tochtergesellschaften größerer Industriekonzerne sind und von diesen konsolidiert werden (z. B. Stinnes, ein Tochterunternehmen der VEBA). Ein derartiges Vorgehen würde die Verwendung der Umsätze aus der Umsatzsteuerstatistik als gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße grundsätzlich in Frage stellen, da diese Statistik ebenfalls auf wirtschaftliche Einheiten abstellt und die Handelsumsätze konsolidierter Industriekonzerne in ihr nicht berücksichtigt werden.

369. Die 1978 und 1980 jeweils *20 größten Handelsunternehmen* haben zusammen Umsätze in Höhe von

1978 100 502 Mio. DM
1980 114 518 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von 13,9%.

Die für einen Vergleich verfügbaren Wachstumsraten des gesamten Einzelhandels bzw. des gesamten Großhandels sind 12,2 und 17,7%[1]). Schlüsselt man die oben angegebene Wachstumsrate der Zwanzig ebenfalls entsprechend auf, ergibt sich folgendes Bild:

Einzelhandel	14,0%
Großhandel	13,5%
Groß- und Einzelhandel	15,5%.

In diesen Raten drücken sich jedoch die unter Umständen nur formal wirksamen Dekonzentrationsmaßnahmen von Toepfer und Quelle aus sowie die Tatsache, daß für Stumm-Mabanaft 1980 nur noch der Umsatz eines Teilbereichs ermittelt werden konnte[2]).

[1]) Vgl. Tz. 363 und zweite Fn. zu dieser Tz.
[2]) Vgl. Fn. 5, 7 und 8 zu Tabelle 2.

Ohne diese Verzerrungen stellen sich die Raten wie folgt:

Einzelhandel	15,8%
Großhandel	20,6%
Groß- und Einzelhandel	15,5%.

Sieht man von den Unternehmen, die gleichzeitig im Groß- und Einzelhandel tätig sind und deren Wachstumsrate deshalb nicht richtig verglichen werden kann, ab, zeigt sich, daß die Wachstumsraten der Unternehmen aus dem Kreis der Zwanzig über denen ihrer jeweiligen Bereiche liegen. Die Rate für die Einzelhandelsunternehmen verdeckt dabei die relative Stagnation der Kaufhäuser auf der einen und die mit 56% Wachstum bemerkenswert dynamische Entwicklung der REWE Handelsgesellschaft Leibbrand auf der anderen Seite.

370. Der *Gesamtumsatz des Handels* betrug

1978 907 164 Mio. DM und
1980 1 067 930 Mio. DM[1]).

Daraus ergibt sich ein Anteil der Zwanzig von

1978 11,08% und
1980 10,72%[1]).

371. In der Zusammensetzung der 20 größten Handelsunternehmen haben sich von 1978 bis 1980 folgende Änderungen ergeben.

Ausgeschieden sind (Rang 1978 in Klammern):

1. Alfred C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft mbH (3)
2. Tengelmann Warenhandelsgesellschaft (18)
3. E. Kampffmeyer (20).

Der erste Fall ist auf die Neuordnung der Toepfer-Gruppe zurückzuführen. Die A. C. Toepfer International hat ab 1979 den gesamten Handelsbereich von der A. C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft übernommen und ist anstelle dieser in der Gruppe der Zwanzig aufgenommen worden. Die beiden anderen Unternehmen sind aufgrund unterdurchschnittlichen Wachstums von 5,2 und 9,9% ausgeschieden.

In den Kreis der 20 größten Handelsunternehmen sind *neu eingetreten* (Rang in Klammern):

1. Alfred C. Toepfer International GmbH (5)
2. AVIA Mineralöl-AG (17)
3. Conoco Mineraloel GmbH (19).

Während wie erwähnt das erste Unternehmen aufgrund der Neuordnung der Toepfer-Gruppe hinzugekommen ist, sind die beiden anderen Unternehmen durch Umsatzsteigerungen von 328 und 66%, die zum Teil auf die außerordentliche Preisentwicklung im Mineralölbereich zurückzuführen sind, in die Größenordnung für die Zwanzig hineingewachsen.

372. Die mit *Tabelle 2* aufgestellte Liste der 20 größten Handelsunternehmen muß als unvollständig gelten, wenn man alle zu den *Firmengruppen*

— Aldi

— Metro

— Tengelmann

[1]) Vgl. Tz. 363 und erste Fn. zu dieser Tz.

Tabelle 2

Die zwanzig größten Handelsunternehmen 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang		Firma	Wirtschafts-zweig[2])	Umsatz[3]) in Mio. DM		Erläute-rungen[4])
1978	1980			1978	1980	
(2)	1	Aral AG	43	9 444	12 585	E
(1)	2	Karstadt AG	43	10 723	11 409	
(4)	3	Klöckner & Co.	40/41	7 798	9 544	
(5)	4	Kaufhof AG	43	6 723	7 792	
(—)	5	Alfred C. Toepfer International GmbH	40/41	—[5])	7 544	11
(8)	6	co op AG[6])	43	5 338	5 860	
(7)	7	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	5 696	5 802	
(6)	8	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	5 889	5 725	1, KI, E[7])
(13)	9	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	43	3 489	5 446	
(9)	10	BayWa AG	40/41, 43	4 638	5 388	
(11)	11	C&A Brenninkmeyer	43	4 445	5 224	E
(10)	12	Mabanaft GmbH	40/41	4 463	5 121	KI, E[8])
(12)	13	EDEKA Zentrale AG	40/41	4 001	4 768	
(17)	14	Franz Haniel & Cie GmbH	40/41	2 820	3 585	
(15)	15	Otto Wolff AG	40/41	3 185	3 411	
(16)	16	Otto Versand GmbH & Co.	43	2 839	3 262	2
(—)	17	AVIA Mineralöl-AG	40/41	—	3 074	E
(19)	18	Wilh. Werhahn	43, 40/41	2 641	3 018	
(—)	19	Conoco Mineralöl GmbH	43	—	2 992	
(14)	20	Horten AG	43	3 278	2 968	E
(3)	—	Alfred C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft mbH	40/41	7 974	—[5])	7
(18)	—	Tengelmann Warenhandels-gesellschaft	43	2 707	—	6
(20)	—	E. Kampffmeyer	40/41	2 411	—	

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zwanzig größten Handelsunternehmen.

[2]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

[3]) Wenn nicht anders vermerkt, konsolidierter Umsatz der inländischen Konzerngesellschaften.

[4]) Falls das Geschäftsjahr mit dem Kalenderjahr nicht übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt.

Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluß

KI = Konsolidierte Umsätze des inländischen Konzerns.

Bei Abgabe von beiden der o. a. Symbole gilt das erste für 1978, das zweite für 1980.

[5]) Die Alfred C. Toepfer International GmbH wurde 1979 als Gemeinschaftsunternehmen der Toepfer-Gruppe und amerikanischer und europäischer Genossenschaften gegründet und übernahm den gesamten Handelsbereich der Alfred C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft mbH. Dies hat zur Folge, daß gegenüber 1978 die Verwaltungs-Gesellschaft aus dem Kreis der Zwanzig ausschied und die International GmbH aufgenommen wurde, jedoch mit einem geringeren Umsatz.

[6]) Bis August 1980 co op Zentrale AG.

[7]) Die Firma Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle — erstellt seit 1979 keinen konsolidierten Inlandsabschluß mehr.

[8]) Der Umsatz für 1978 ist der inländische Umsatz der Stumm GmbH-Mabanaft-Gruppe, der jedoch für 1980 von dem Unternehmen selbst nicht ermittelt werden konnte.

gehörenden Unternehmen als unter einer einheitlichen Leitung befindlich betrachtet. Für diese Gruppen gibt es keine durchgegliederten Konzerne und es werden keine konsolidierten Jahresabschlüsse veröffentlicht[1]). Aus diesem Grunde hat sie die Monopolkommission gemäß den in 1.2 formulierten Kriterien unberücksichtigt gelassen oder in dem Maße aufgenommen, wie konsolidierte Teilbereiche zu den 20 größten Handelsunternehmen gehören. Sonst vorliegende Informationen lasse jedoch vermuten, daß alle drei Gruppen einheitlich geführt werden. Aus Verlautbarungen der Unternehmensspitzen ist bekannt, daß 1980

— die Aldi-Gruppe 10 Mrd. DM,
— die Metro-Gruppe 7 Mrd. DM und
— die Tengelmann-Gruppe 7 Mrd. DM

[1]) Tengelmann veröffentlicht einen konsolidierten Abschluß für einen sogenannten Unternehmensbereich, der jedoch umsatzmäßig weniger als die Hälfte der gesamten Gruppe ausmacht.

an Umsatz erzielten. Würden diese Zahlen in die Betrachtung einbezogen, würde sich die Konzentration im Handel um mehr als einen Prozentpunkt höher als in Tz. 370 aufgezeigt darstellen.

373. *Einkaufszusammenschlüsse* sind neben den unter einer einheitlichen Leitung stehenden Großunternehmen eine weitere Form der Konzentrationserscheinungen im Handel. Um einen Vergleich mit der Entwicklung entsprechender Großunternehmen zu ermöglichen, werden in *Tabelle 3* die nach dem Beschaffungsvolumen der Zentrale fünf bedeutendsten Einkaufszusammenschlüsse, die alle hauptsächlich im Lebensmittelhandel tätig sind, für die Jahre 1978 und 1980 dargestellt. Festzuhalten ist zunächst, daß in einigen Zahlen von *Tabelle 3* die Umsätze von in *Tabelle 2* aufgeführten Unternehmen mitenthalten sind, so zu einem großen Teil der Konzernumsatz der EDEKA Zentrale AG im gesamten Beschaffungsvolumen der EDEKA Zentrale und der Konzernumsatz der REWE Handelsgesellschaft

Tabelle 3

Die nach dem Beschaffungsvolumen der Zentralen fünf größten Einkaufszusammenschlüsse 1978 und 1980

Quelle: Geschäftsberichte und Presseverlautbarungen

Name	Jahr	Außenumsatz der gesamten Gruppe im Einzel- und Großhandel und dessen Wachstumsrate	Großhandelsumsatz und dessen Wachstumsrate	Beschaffungsvolumen der Zentrale[1]) und dessen Wachstumsrate
EDEKA	1978	16,6 Mrd. DM	10,9 Mrd. DM	7,2 Mrd. DM
	1980	18,9 Mrd. DM	13,2 Mrd. DM	8,8 Mrd. DM
		14 %	21 %	22 %
REWE	1978	12,2 Mrd. DM	4,3 Mrd. DM[2])	5,7 Mrd. DM
	1980	15,2 Mrd. DM	5,3 Mrd. DM[2])	7,5 Mrd. DM
		25 %	23 %	32 %
Gedelfi	1978	[3])	[3])	4,5 Mrd. DM
	1980	[3])	[3])	5,5 Mrd. DM
				22 %
Deutsche Spar	1978	8,0 Mrd. DM	4,4 Mrd. DM	3,1 Mrd. DM
	1980	8,5 Mrd: DM	5,0 Mrd. DM	2,6 Mrd. DM
		6 %	14 %	−16 %
Selex/A & O	1978	8,7 Mrd. DM	2,8 Mrd. DM	1,7 Mrd. DM
	1980	15,3 Mrd. DM	4,8 Mrd. DM	2,6 Mrd. DM
		76 %	71 %	53 %

[1]) Der hier verwandte Begriff „Beschaffungsvolumen" bezeichnet vergleichbare Sachverhalte, die in den Berichten der Zentralen wie folgt benannt werden:
EDEKA: Umsatz der Zentrale einschließlich Tochtergesellschaften
REWE: zentralregulierter Umsatz
Gedelfi: Vertragsumsatz plus Eigengeschäft der Zentrale
Deutsche Spar: Gesamteinkaufsvolumen der Großhandelszentren
Selex/A & O: zentrales Vertragsgeschäft.

[2]) Der Großhandelsumsatz ist geringer als der zentralregulierte Umsatz, da die REWE Handelsgesellschaft Leibbrand teilweise direkt von den Herstellern bezieht und über die Zentrale abrechnet.

[3]) Umsätze der Großhandels- und Einzelhandelsstufe sind nicht bekannt. Sie werden von Vertragspartnern erzielt, die zum überwiegenden Teil unter eigenem Namen operieren.

Leibbrand im Einzelhandelsumsatz der REWE-Organisation.

374. Am auffälligsten ist das starke Wachstum der Selex/A & O-Handelskette, welche auf den drei Ebenen von Zentrale, Großhandel und Einzelhandel für den zweijährigen Zeitraum Zuwachsraten von 53 bis 76 % aufweist. Dieser Umsatzzuwachs ist zu einem großen Teil durch neu aufgenommene Gesellschafter ermöglicht worden. Bei der REWE-Organisation sind die angezeigten Wachstumsraten von 23 bis 32 % wesentlich auf den angeschlossenen Filialisten Leibbrand zurückzuführen, dessen Umsatz auf der Einzelhandelsstufe in dieser Zeit um über 56 % wuchs, und der die Zahl seiner Verkaufsstellen von 744 in 1978 auf 1 191 in 1980 erhöhte. Der Umsatz der klassischen REWE-Einzelhändler wuchs jedoch von 1978 auf 1980 ebenfalls noch mit einer Rate von 19 %, die damit höher liegt als die der Einzelhandelsstufe der EDEKA-Organisation von 14 % und der neben REWE Leibbrand in der Liste der 20 größten Handelsunternehmen aufgeführten beiden Lebensmitteleinzelhändler co op und Tengelmann von 9,8 und 5,2 %. Die Gedelfi, für die lediglich das Volumen der Zentrale bekannt ist, weist mit 22 % eine Wachstumsrate vergleichbar mit der der Edeka-Zentrale auf. Die Deutsche Spar hat mit 6 % auf der Einzelhandelsstufe ein relativ geringes Wachstum erzielt.

2.3 Kreditgewerbe

375. Die 1978 und 1980 jeweils *zehn größten Kreditinstitute* wiesen am Bilanzstichtag zusammen eine Bilanzsumme von

1978 754,8 Mrd. DM und
1980 883,2 Mrd. DM

auf. Dies entspricht einer Steigerung von 17 %.

376. Als gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße kann die *Bilanzsumme aller Kreditinstitute* am jeweiligen Jahresende, die von der Deutschen Bundesbank ermittelt wird, herangezogen werden. Diese betrug

1978 2 024,7 Mrd. DM und
1980 2 391,6 Mrd. DM.

Daraus ergibt sich ein Anteil der Zehn von

1978 37,28 % und
1980 36,93 %.

Von 1978 auf 1980 hat sich dieser Anteil somit leicht nach unten verändert.

Tabelle 4

Die zehn größten Kreditinstitute 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang		Firma	Bilanzsumme[2]) in Mrd. DM	
1978	1980		1978	1980
(1)	1	Deutsche Bank AG	135,4	155,9
(2)	2	Dresdner Bank AG	111,0	123,5
(3)	3	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	86,2	102,2
(5)	4	Bayerische Vereinsbank	72,3	87,1
(4)	5	Commerzbank AG	77,6	85,6
(6)	6	Bayerische Landesbank Girozentrale[3])	66,2	83,3
(7)	7	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	64,3	77,3
(8)	8	DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank	50,8	59,3
(9)	9	Hessische Landesbank Girozentrale	47,5	55,3
(—)	10	Kreditanstalt für Wiederaufbau[3])	—	53,7
(10)	—	Bank für Gemeinwirtschaft AG[4])	43,5	—

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Banken.
[2]) Wenn nicht anders vermerkt, Bilanzsumme der inländischen Konzerngesellschaften.
[3]) Die Angaben stammen aus einem Einzel- und nicht aus einem Konzernabschluß.
[4]) Die Bank für Gemeinwirtschaft (BfG) ist eine Konzerngesellschaft der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft (BGAG). Diese konsolidiert jedoch gleichfalls Gesellschaften anderer Wirtschaftsbereiche, insbesondere die Versicherungen der Volksfürsorge-Gruppe, die von der Wertschöpfung her fast dasselbe Gewicht haben wie die BfG und deren Teil an der Bilanzsumme der BGAG nicht mit dem der BfG vergleichbar ist. An dieser Stelle wird deshalb lediglich die Bilanzsumme der BfG angeführt. Vgl. auch die die Versicherungsgesellschaften der BGAG betreffende Eintragung in Tabelle 5. In Tabelle 7 über die 100 größten Unternehmen nach Wertschöpfung ist die BGAG in ihrer Gesamtheit erfaßt.

377. In der *Zusammensetzung der zehn größten Kreditinstitute* hat es von 1978 bis 1980 nur eine Veränderung gegeben. Aufgrund eines Wachstums der Bilanzsumme von 24 % nimmt die Kreditanstalt für Wiederaufbau 1980 den zehnten Rang ein, während die Bank für Gemeinwirtschaft, die 1978 auf diesem Platz war, trotz einer überdurchschnittlichen Wachstumsrate der Bilanzsumme von 19 % auf 51,7 Mrd. DM ausschied.

2.4 Versicherungsgewerbe

378. Die 1978 und 1980 jeweils *zehn größten Versicherungskonzerne* haben zusammen ein Beitragsvolumen von

1978 32 513 Mio. DM und
1980 40 823 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 25,6 %.

379. Für die konsolidierten Beiträge der Versicherungskonzerne gibt es keine unmittelbare gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße. Vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen werden vielmehr *Gesamtbeiträge* getrennt für selbst abgeschlossenes und in Rückversicherung übernommenes Geschäft ermittelt. Die Monopolkommission hat deshalb für die Zehn die entsprechenden Größen ebenfalls festgestellt und sie gemeinsam mit den konsolidierten Beiträgen in *Tabelle 5* ausgewiesen.

Bezüglich der Beiträge aus dem Rückversicherungsgeschäft müssen zwei Besonderheiten berücksichtigt werden. Sie enthalten als einen Teil Beiträge aus von anderen Konzerngesellschaften übernommenem Geschäft und stellen deshalb nicht-konsolidierte Größen dar: sie werden allerdings auch in dieser Form für den Vergleich mit der zur Verfügung stehenden gesamtwirtschaftlichen Zahl benötigt. Ferner bilanzieren die betreffenden Rückversicherungsgesellschaften bis auf zwei der kleineren zum 30. Juni, so daß die für sie ausgewiesenen Beträge für den Zeitraum Juli bis Juni gelten, während die Obergesellschaften immer zum 31. Dezember bilanzieren und somit die angegebenen konsolidierten Beiträge in dem entsprechenden Kalenderjahr eingenommen wurden. Die in den konsolidierten Beiträgen enthaltenen Anteile aus dem Rückversicherungsgeschäft entsprechen deshalb nicht genau denen, die getrennt für die Rückversicherer angegeben werden.

380. Die von den zehn größten Versicherungen *aus selbst abgeschlossenem Geschäft eingenommenen Beiträge* betrugen

1978 24 259 Mio. DM und
1980 30 416 Mio. DM.

Die Gesamtheit der Versicherungsunternehmen erzielte Beiträge aus selbst abgeschlossenem Geschäft[1]) in Höhe von

1978 64 696 Mio. DM und
1980 78 929 Mio. DM.

Daraus ergibt sich ein Anteil der Zehn von

1978 37,50 % und
1980 38,54 %.

Der erhöhte Anteil in 1980 ergibt sich zum Teil daraus, daß in den Beiträgen der Volksfürsorge-Gruppe 950 Mio. DM an Beträgen enthalten sind, die als einmaliger Sonderfaktor aus der Umstellung des Überschußsystems der Lebensversicherungsgesellschaft der Gruppe entstanden. Ohne diesen Effekt ergäbe sich für 1980 ein Anteil von 37,79 %.

381. Die von den *Rückversicherungsgesellschaften* der zehn größten Versicherungskonzerne erzielten Beitragseinnahmen betrugen

1977/78 8 344 Mio. DM und
1979/80 10 243 Mio. DM.

Die in diesem Fall als gesamtwirtschaftliche Größe zur Verfügung stehende Zahl wird vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen in einer Abgrenzung zusammengestellt, die die vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahre anderen Berichtszeiträumen zuordnet als in diesem Gutachten. Beträge für 1979/80 werden z. B. zusammen mit denen für 1979 erfaßt und nicht wie hier zusammen mit denen für 1980. In den Beträgen von 8 344 und 10 243 Mio. DM sind allerdings nur zwei relativ unbedeutende Rückversicherer vertreten, deren Geschäftsjahre mit dem Kalenderjahr übereinstimmen. Ersetzt man deren Beiträge für 1978 und 1980 mit denen für 1977 und 1979, so erhält man anstelle der oben genannten Beträge

1977/78 8 291 Mio. DM und
1979/80 10 173 Mio. DM.

Die von allen Rückversicherern erzielten Beitragseinnahmen betragen

1977/78 13 276 Mio. DM und
1979/80 16 688 Mio. DM,

so daß sich für die Rückversicherungsgesellschaften der Zehn ein Anteil von

1977/78 62,45 % und
1979/80 60,96 %

ergibt. Die Verringerung des Anteils ist vollständig auf die Münchener Rückversicherungsgesellschaft — die einzige Gesellschaft unter den Zehn, die nur Rückversicherungsgeschäft betreibt — zurückzuführen: ihr Anteil sank von 43,27 % in 1977/78 auf 41,67 % in 1979/80.

382. In der *Zusammensetzung der zehn größten Versicherungskonzerne* hat es von 1978 auf 1980 keine Veränderung gegeben. Lediglich die Volksfürsorge-Gruppe schob sich aufgrund des einmaligen Effekts von 950. Mio. DM im Geschäftsjahr 1980 von Rang 4 in 1978 auf Rang 3 in 1980; für den Gerling-Konzern ergab sich ein Wechsel in umgekehrter Richtung.

[1]) Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1981 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1981, Tabelle 14.13. Die Zahlen für 1980 wurden vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen direkt übermittelt.

Tabelle 5

Die zehn größten Versicherungsunternehmen 1978 und 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang	Jahr	Firma	Konsolidierte Beiträge, einschließlich in Rückdeckung übernommenes Geschäft	Beiträge aus selbst abgeschlossenem Geschäft	Beiträge der zum Konzern gehörenden Rückversicherungsgesellschaften[1])	Erläuterungen[2])
			in Mio. DM			
(1)	1978	Allianz Versicherungs-AG (einschließlich Allianz Lebensversicherungs-AG)	8 744	8 324		
1	1980		10 697	10 086		
(2)	1978	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft .	5 745		5 745	E
2	1980		6 954		6 954	
(4)	1978	Von der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG konsolidierte Versicherungsgesellschaften: Volksfürsorge Versicherungen und Hamburger Internationale Rückversicherung AG[3])	2 555	2 235	503	
3	1980		4 159[4])	3 727	631	
(3)	1978	Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs-AG	3 059	2 080[5])	1 368	
4	1980		3 820	2 429[5])	1 703	
(5)	1978	SR-Beteiligungen AG ...	2 524	2 364	165	TK
5	1980		3 018	2 841	169	
(6)	1978	Victoria Lebens-Versicherungs-AG	2 330	2 176	193	
6	1980		2 838	2 604	285	
(7)	1978	Aachener und Münchener Beteiligungs-Aktiengesellschaft	2 110	1 971		
7	1980		2 530	2 361		
(8)	1978	Colonia Versicherung AG	2 095	1 931		
8	1980		2 504	2 271		
(9)	1978	R+V Versicherungsunternehmensgruppe	1 789	1 625	370	
9	1980		2 334	2 138	501	
(10)	1978	Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG	1 562	1 553		E
10	1980		1 969	1 959		

[1]) Die Rückversicherer der verschiedenen Konzerne sind:
Hamburger Internationale Rückversicherung AG (Volksfürsorge),
Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-AG,
Gerling-Konzern Standard Versicherungs-AG,
Magdeburger Rückversicherungs-AG (SR-Beteiligungen),
Victoria Rückversicherungs-AG,
Rhein-Main Rückversicherungs-Gesellschaft AG (R+V).
Bis auf die Victoria Rückversicherungs-AG und die Gerling-Konzern Standard Versicherungs-AG bilanzieren alle erfaßten Rückversicherer zum 30. Juni, während die Konzerne alle zum 31. Dezember abschließen. Die in den

2.5 Verkehr und Dienstleistungen

383. In *Tabelle 6* sind neben den privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen nachrichtlich ebenfalls die Deutsche Bundespost und die Deutsche Bundesbahn aufgeführt. Ihre Geschäftsvolumina sind von 1978 auf 1980 um 11,1 bzw. 9,9 % gestiegen.

384. Die 1978 und 1980 jeweils *zehn größten Unternehmen im Verkehrs- bzw. Dienstleistungsgewerbe* haben zusammen Umsätze von

1978 19 841 Mio. DM und
1980 24 528 Mio. DM

erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von 23,6 %.

Das Verlags- und das Verkehrsgewerbe sind in der Tabelle mit vier bzw. drei [1]) Unternehmen am stärksten vertreten. Es ist zweckmäßig, die Wachstumsrate für jede dieser beiden Gruppen getrennt zu betrachten. Sie ist 14,0 % für die Verlags- und 32,3 % für die Verkehrsunternehmen. Die hohe Wachstumsrate der Verkehrsunternehmen hebt sich auffällig von der der Bundesbahn ab. Sie dürfte zu einem großen Teil auf Preiserhöhungen zurückzuführen sein, die wiederum wesentlich von Kostensteigerungen

[1]) Ein weiteres, viertes Verkehrsunternehmen ist lediglich für 1978 in der Liste.

Tabelle 6

Die zehn größten Unternehmen im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang		Firma	Wirtschaftszweig[2])	Umsatz[3]) in Mio. DM	
1978	1980			1978	1980
		Deutsche Bundespost	51	33 766	37 504
		Deutsche Bundesbahn	51	26 664	29 317
(1)	1	Deutsche Lufthansa AG	51	4 992	6 612
(2)	2	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH)	794	2 989	3 516
(4)	3	Hapag-Lloyd AG	51	2 453	3 427
(3)	4	Bertelsmann AG	76	2 489	2 750
(6)	5	Touristik Union International GmbH & Co. KG	55	1 685	2 125
(5)	6	Axel Springer Verlag AG	76	1 727	2 055
(7)	7	Kühne und Nagel[4])	51	1 333	1 572
(8)	8	Heinrich Bauer Verlag	76	1 183	1 335
(9)	9	Burda GmbH	76	668	779
(—)	10	DER Deutsches Reisebüro GmbH	55	—	357
(10)	—	Schenker & Co. GmbH	51	322	—

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und des Dienstleistungsgewerbes.
[2]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.
[3]) Wenn nicht anders vermerkt, Konzernumsatz der inländischen Konzerngesellschaften.
[4]) Die Angaben gelten für die Gruppe Deutschland.

noch Fußnoten zu Tabelle 5
konsolidierten Beiträgen enthaltenen Anteile aus dem Rückversicherungsgeschäft entsprechen also nur annähernd denen, die hier für die Rückversicherer angegeben werden.
[2]) Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
TK = konsolidierte Beiträge des inländischen Konzerns.
[3]) In Tabelle 4 wird das Bankgeschäft der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft (BGAG) durch die die Bank für Gemeinwirtschaft betreffende Eintragung dargestellt. In Tabelle 7 über die 100 größten Unternehmen nach Wertschöpfung ist die BGAG in ihrer Gesamtheit erfaßt.
[4]) Dieser Betrag enthält einen aus der Umstellung des Überschußsystems der Volksfürsorge Lebensversicherung entstandenen einmaligen Effekt von 950 Mio. DM.
[5]) Diese Beträge enthalten geringfügige Beiträge (weniger als 1 %) aus in Rückversicherung übernommenem Geschäft.

(bei der Lufthansa stiegen die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe im Berichtszeitraum um 94 %, bei der Hapag-Lloyd um 54 %) bestimmt wurden.

385. *Der Gesamtumsatz der im Verkehrs- und im Dienstleistungsgewerbe tätigen Unternehmen* betrug

1978 285 742 Mio. DM und
1980 354 211 Mio. DM[1]).

Daraus errechnet sich ein Anteil der Zehn von

1978 6,94 % und
1980 6,92 %.[1])

386. In der *Zusammensetzung der zehn größten Unternehmen des Verkehrs- und des Dienstleistungsgewerbes* hat es von 1978 auf 1980 nur eine Veränderung gegeben. Das Reiseunternehmen DER hat die Spedition Schenker & Co dank einer Umsatzsteigerung von 40 % auf dem zehnten Platz abgelöst. Beide Unternehmen sind nicht-konsolidierte Tochtergesellschaften der Deutschen Bundesbahn.

3. Die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen 1978 und 1980

3.1 Methodische Vorbemerkungen

387. Für die weitaus größte Zahl der Unternehmen ist die Wertschöpfung mit *Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung*, wie sie nach § 157 Abs. 1 AktG erstellt wird, erhoben worden. Sie berechnet sich gemäß der „direkten Wertschöpfungsstaffel" aus folgenden Positionen:[2])

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag
\+ aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- und eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne
\+ Aufwendungen aus Verlustübernahme
\+ Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil
– Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen
– Erträge aus Verlustübernahme
– Erträge aus Beteiligungen
– Erträge aus den anderen Finanzanlagen
– sonstige Zinsen und ähnliche Erträge
– Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil
\+ Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Finanzanlagen
\+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen
\+ Löhne und Gehälter
\+ soziale Abgaben
\+ Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung
\+ Steuern vom Einkommen, vom Ertrag und vom Vermögen

= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten

Besonders zu beachten ist in diesem Schema, daß die Nettoerträge aus Beteiligungen und anderen Finanzanlagen sowie sonstige Zinsen und ähnliche Erträge abgezogen werden, da sie nicht als Teil der von dem Unternehmen erwirtschafteten Wertschöpfung gelten.

388. *Ausnahmen* von dieser Vorgehensweise bilden die Wertschöpfungserhebungen für die Banken und die Versicherungen. Für *Banken* trifft es nicht zu, daß Zinsen und Erträge aus sonstigen Finanzanlagen keinen Teil der Wertschöpfung darstellen, sie sind im Gegenteil Erträge aus dem eigentlichen Geschäft der Banken, so daß hier ein Abzug wie bei den Industrieunternehmen nicht statthaft ist. Außerdem müssen bei Banken alle Zinsaufwendungen als Aufwendungen für Vorleistungen angesehen werden, so daß keine Zahlungen an Fremdkapitalgeber, die als Komponente der Wertschöpfung anzusehen wären, zu berücksichtigen sind. Es wird deshalb in der Wertschöpfungsberechnung für Banken kein Betrag für Zinsaufwendungen hinzuaddiert[1]).

Bei den *Versicherungen* muß grundsätzlich wie bei Industriegesellschaften verfahren werden. Allerdings besteht hier ein Datenermittlungsproblem, das sich aus der Art des Versicherungsgeschäfts ergibt. Ein großer Teil der Passiva einer jeden Versicherung — bei Lebensversicherungen bis zu 95 % — besteht aus versicherungstechnischen Rückstellungen, die zur Abdeckung erwarteter Schadensfälle erstellt werden, sich aber auch entsprechend den Sparanteilen der Versicherten in den Beiträgen akkumulieren. Diese Rückstellungen gehören zumindestens teilweise den Versicherten und müssen diesen gegenüber verzinst werden; der entsprechende Zinsbetrag ist dann bei der direkten Wertschöpfungsermittlung zu addieren. Die Verzinsung ist jedoch in der Gewinn- und Verlustrechnung der Versicherungen nicht derart ausgewiesen, daß sie direkt erhoben werden könnte. Als eine Näherungslösung wird hier eine Verzinsung unterstellt, die sich aus den Nettoerträgen aus Kapitalanlagen und dem Anteil der versicherungstechnischen Rückstellungen an der Summe der Passiva ergibt[2]). Da es sich um eine Näherungslösung handelt, existiert in dieser Beziehung ein Unsicherheitsfaktor in der Ermittlung der Wertschöpfung von Versicherungsunternehmen.

---

[1]) Vgl. Tz. 363 und erste Fn. zu dieser Tz.

[2]) Die „indirekte Wertschöpfungsstaffel" geht von der Gesamtleistung des Unternehmens aus; im wesentlichen werden dann sonstige Erträge addiert und Aufwendungen für Vorleistungen, Abschreibungen auf Sachanlagen, sonstige Aufwendungen und sonstige Steuern subtrahiert. Diese Vorgehensweise führt zum selben Ergebnis wie die nach der „direkten Wertschöpfungsstaffel". Vgl. auch Kroenlein, Günther, die Wertschöpfung der Aktiengesellschaft und des Konzerns, Berlin 1975.

[1]) Vgl. Göckeler, Werner, Die Wertschöpfung der Kreditinstitute, Berlin 1975.

[2]) Vgl. Weinstock, Helmut, Die Wertschöpfung der Versicherungsunternehmen, Dissertationsentwurf, Universität Tübingen, 1982.

389. Für je neun der in der Rangfolge 1978 und 1980 vertretenen Unternehmen konnte die Wertschöpfung nicht oder nicht vollständig auf der Basis von Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt werden, weil die Unternehmen aus Geheimhaltungsgründen *eine umfassende Auskunft nicht erteilten* oder die Daten den Unternehmen selber in der benötigten Abgrenzung auf den inländischen Konzern nicht zur Verfügung stehen. In diesen Fällen wurde anhand der vorhandenen Informationen eine Schätzung vorgenommen:

— 3 Unternehmen (C & A Brenninkmeyer, Otto-Versand, Quelle) teilten die Steuern vom Einkommen, vom Ertrag und vom Vermögen nicht mit. Bei der überwiegenden Mehrzahl der anderen Unternehmen (d. h. denen, die ein positives Ergebnis haben) sind diese Steuern höher als der Jahresüberschuß. Es wurde deshalb für die drei Unternehmen angenommen, daß ihre EEV-Steuern *mindestens* so hoch wie der Jahresüberschuß sind, und ein entsprechender Betrag eingesetzt. Sehr wahrscheinlich übersteigen die wirklich gezahlten Steuern diesen Betrag, so daß durch die hier benutzte Annäherung die Wertschöpfung unterschätzt wird, was jedoch innerhalb einer Konzentrationsbetrachtung einer Überschätzung vorzuziehen ist.

— Für einen Konzern (Continental) konnte die Wertschöpfung der Obergesellschaft und für die deutsche Gruppe eines ausländischen Konzerns (Saint-Gobain-Pont-à-Mousson) die der wichtigsten Unternehmen dieser Gruppe ermittelt werden, für die Gesamtheit der inländischen Konzerngesellschaften jedoch jeweils lediglich die Höhe des Außenumsatzes. Zur Schätzung der Wertschöpfungszahlen wurde der Betrag dieses Außenumsatzes mit der bekannten Wertschöpfung/Umsatz-Relation der Obergesellschaft des ersten Unternehmens bzw. dem entsprechenden Durchschnitt der Gruppenmitglieder des zweiten Unternehmens multipliziert. Es wird die Annahme gemacht, daß die Wertschöpfung/Umsatz-Relation für den gesamten inländischen Konzern nicht wesentlich anders ist als die für einen Teil desselben.

— Dasselbe Verfahren wurde bei einem Unternehmen (Boehringer, Ingelheim) angewandt, das im Geschäftsbericht die von ihm selbst errechnete Wertschöpfung der gesamten Gruppe einschließlich ausländischer Gesellschaften angibt. (Dabei entspricht die Berechnung wahrscheinlich nicht in allen Punkten dem in Tz. 387 dargestellten Schema.) Jedoch macht das Unternehmen keine Angaben, die die Ermittlung der Wertschöpfung der inländischen Gesellschaften ermöglichen würden. In diesem Fall kann davon ausgegangen werden, daß die Multiplikation des Außenumsatzes des inländischen Konzerns mit der Wertschöpfung/Umsatz-Relation für die gesamte Gruppe, also einschließlich der ausländischen Tochtergesellschaften, zu einer Unterschätzung der gesuchten inländischen Wertschöpfung führt, da die benutzte Relation wegen des oft niedrigeren Lohnniveaus im Ausland erfahrungsgemäß geringer ist als die, die wirklich für die inländischen Gesellschaften gilt.

— Ein Unternehmen (Oetker) hat die Angaben zur Ermittlung der Wertschöpfung für das Jahr 1980 gemacht, jedoch nicht die für 1978. In diesem Fall wurde die 1980 geltende Wertschöpfung/Umsatz-Relation auf den Umsatz für 1978 angewandt, um einen Schätzwert für die gesuchte Wertschöpfung zu erhalten.

— Bei zwei Unternehmen (Diehl und REWE Leibbrand [nur 1980 vertreten]) konnten lediglich die Personalkosten festgestellt bzw. gemäß Angaben, die auf Anfrage mitgeteilt wurden, geschätzt werden. Um nun eine Schätzung des Wertschöpfungsbetrages zu ermöglichen, wurde angenommen, daß eine mehr oder weniger stabile Relation zwischen Wertschöpfung und Personalkosten besteht. Es wurde deshalb zunächst für alle in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen, für die sowohl die Wertschöpfung wie die Personalkosten ermittelt werden konnten, diese Relation — getrennt für 1978 und 1980 — errechnet und ein Durchschnitt gebildet [1]). Der Wert für 1978 ist 1,192 und für 1980 1,135. Das Ergebnis der Multiplikation der Personalkosten mit dieser für die Gesamtheit der betrachteten Unternehmen geltenden Durchschnittsrelation wurde als Schätzwert für die Wertschöpfung der zwei Unternehmen angesetzt.

— Bei einem Unternehmen (Bertelsmann) konnten ebenfalls lediglich die Personalkosten für den inländischen Konzern aufgrund von Angaben im Geschäftsbericht festgestellt werden. In diesem Fall wurde der entsprechende Betrag mit der Wertschöpfung/Personalkosten-Relation für den Welt-Konzern (1978: 1,238, 1980: 1,163) multipliziert, um eine Schätzung für die Wertschöpfung zu erhalten.

390. Gegen den hier eingeschlagenen Weg zur Ermittlung der „100 Größten" könnten *zwei Einwände* erhoben werden. Ein grundsätzlicher wäre der gegen die Benutzung von Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung, die wegen der Bewertungsspielräume, die Unternehmen bei der Erstellung von Jahresabschlüssen nutzen können, nicht dazu geeignet seien, mit ihnen die Wertschöpfung eines Unternehmens zu berechnen. Der andere könnte speziell gegen die Verwendung von geschätzten Werten gerichtet sein, weil durch diese die Zusammensetzung der „100 Größten" verfälscht werden könne.

391. In bezug auf den ersten dieser beiden möglichen Einwände sei vermerkt, daß, obwohl Bewertungsspielräume die Wertschöpfungsermittlung beeinträchtigen können, die daraus folgenden Verzerrungen keinesfalls so gravierend sind, wie die, die dadurch entstehen, wenn man als Alternative die Zusammenstellung nach Umsatz wählte — vorausgesetzt, die wirkliche Wertschöpfung eines Unternehmens wird als die prinzipiell zu bevorzugende

[1]) Die Unternehmen des Mineralöl- und des Energiebereichs wurden nicht miteinbezogen, da deren Wertschöpfung/Personalkosten-Relationen als atypisch hoch angesehen werden müssen, so daß ihre Berücksichtigung die Schätzung tendenziell nach oben verzerren würde.

Maßgröße angesehen. Dies läßt sich anhand eines Zahlenbeispiels, in dem die Umsatz/Wertschöpfungs-Relationen der Firmen Siemens und VEBA der Jahre 1978 und 1980 miteinander verglichen werden, verdeutlichen:

	VEBA	Siemens	Verhältnis der VEBA-Relation zu der Siemens-Relation
1978	6,13	2,37	2,59
1980	6,49	2,13	3,05

Bei einer Auswahl nach Umsatz würde demnach VEBA gegenüber Siemens mit einem zweieinhalb- bis dreifach größeren Gewicht in die Rangfolge eingehen, als nach der Wertschöpfungsberechnung gerechtfertigt wäre. Hätten echte, durch Bewertungsspielräume unverzerrte Wertschöpfungsdaten zur Verfügung gestanden und wären diese zu den ermittelten Wertschöpfungszahlen ins Verhältnis gesetzt worden, hätten sich auf keinen Fall solche Gewichtsverschiebungen ergeben.

392. Der zweite Einwand hätte eine Berechtigung, wenn man als Alternative zuzulassen bereit wäre, Unternehmen, die nach allen vorliegenden Informationen in den Kreis der „100 Größten" hineingehören, volkommen unberücksichtigt zu lassen. Die Monopolkommission ist jedoch der Auffassung, daß die durch Schätzung einiger Wertschöpfungszahlen verursachte Verzerrung geringer zu bewerten ist, als die, die bei der Außerachtlassung wichtiger Unternehmen entstehen würde. Im übrigen betrachtet die Monopolkommission die von ihr in den einzelnen Fällen verwandten Schätzmethoden nicht unbedingt als die jedesmal am besten geeigneten. Vorschläge, die der zukünftig besseren Bestimmung der Wertschöpfungszahlen in den Problemflällen dienen, werden von ihr gerne entgegengenommen.

393. Als gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße für die Wertschöpfung der „100 Größten" wird die vom Statistischen Bundesamt ermittelte *Nettowertschöpfung aller Unternehmen zusammen* verwandt [1]). Diese Größe wird dem Konzept nach in vergleichbarer Weise berechnet wie die Wertschöpfung der Unternehmen dieser Untersuchung. Allerdings bestehen Unterschiede in der Berücksichtigung der Abschreibungen, die die Zahlen nicht vollends kompatibel machen. Die Monopolkommission geht jedoch davon aus, daß dadurch keine gravierenden systematischen Verzerrungen in der Darstellung der Anteile der „100 Größten" am Gesamtbetrag der Wertschöpfung aller Unternehmen entstehen.

3.2 Im Beobachtungszeitraum eingetretene Veränderungen

394. Aufgrund der in 1.1, 1.2 und 3.1 im einzelnen dargelegten Kriterien wurden für 1978 und 1980 die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen ermittelt. Sie sind in der nachfolgenden *Tabelle 7*, nach Höhe der Wertschöpfung 1980 geordnet, zusammengestellt.

395. In der Zusammensetzung des Kreises der „100 Größten" haben sich von 1978 bis 1980 folgende Änderungen ergeben.

Ausgeschieden sind (Rang 1978 in Klammern):

1. Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH (71)
2. Agfa-Gevaert AG (75)
3. Stadtwerke München (82)
4. Magirus-Deutz AG (85)
5. Energie-Versorgung Schwaben AG (88)
6. Bewag AG (93)
7. BayWa AG (97)
8. Boehringer Mannheim GmbH (98)
9. Bergmann-Elektricitäts-Werke AG (99).

Der Fall Agfa-Gevaert ist fusionsbedingt. Das Unternehmen wird seit 1980 von Bayer konsolidiert und ist somit in Bayers konsolidiertem Abschluß für 1980 enthalten. Die übrigen acht Unternehmen sind aufgrund ihrer Geschäftsentwicklung ausgeschieden.

396. Die aufgrund ihrer Geschäftsentwicklung ausgeschiedenen Unternehmen haben ihre Tätigkeitsschwerpunkte in folgenden Wirtschaftszweigen:

— Tabakverarbeitung	1 Unternehmen
— Elektrizitätsversorgung	3 Unternehmen
— Fahrzeugbau	1 Unternehmen
— Groß- und Einzelhandel	1 Unternehmen
— Chemie	1 Unternehmen
— Elektrotechnik	1 Unternehmen.

Besonders bemerkenswert ist, daß drei dieser Unternehmen in der Elektrizitätsversorgung tätig sind. Für diese Unternehmen gilt nicht nur, daß ihre Umsatzentwicklung von 1978 auf 1980 mit Wachstumsraten zwischen 11 und 23 %, gemessen am Wachstum der 100 größten Industrieunternehmen von 26,9 % (vgl. Tz. 364) unterdurchschnittlich ausgefallen ist, sondern auch, daß der Aufwand für Vorleistungen überproportional mit Raten zwischen 35 und 54 % anstieg, was hauptsächlich über Minderungen des Ergebnisses zu verhältnismäßig geringen Steigerungen, in einem Fall sogar zu einer Verringerung der Wertschöpfung führte.

Die Gründe des Ausscheidens der übrigen Unternehmen sind zum Teil ebenfalls in der relativ schwachen Umsatzentwicklung (Raten von 0 bis 20 %) bzw. im starken Wachstum der Aufwendungen für Vorleistungen (Raten von 15 bis 32 %) zu suchen. Darüber hinaus spielt bei zwei Untenehmen eine offensichtlich nicht durch übermäßige Steigerungen der Aufwendungen für Vorleistungen verursachte besonders schlechte Ertragslage eine Rolle.

---

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1981 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1981, Tabelle 23.4. Einige der benutzten Zahlen wurden vom Statistischen Bundesamt direkt übermittelt.

Tabelle 7

Die nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang	Jahr	Firma	Wirtschaftszweig[2])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte	Sachanlagen	Cash-flow[4])	Erläuterungen[5])
(1)	1978	Siemens AG	250	9 882	223 000	3 251	1 812	9
1	1980			11 708	235 000	3 728	1 958	
(2)	1978	Daimler-Benz AG	244	8 177	135 275	2 482	1 556	
2	1980			10 705	146 323	3 338	3 410	
(3)	1978	Volkswagenwerk AG	244	8 170 [6])	138 692	3 639	1 992	
3	1980			9 471	158 870	4 986	2 407	
(4)	1978	Ruhrkohle AG	110	6 231	136 503	5 128	498	
4	1980			7 439	136 816	5 280	865	
(5)	1978	Thyssen AG	230—232	5 437	131 437	4 548	973	
5	1980			6 489	127 700	4 697	1 260	
(7)	1978	Bayer AG	200	4 900	102 796	3 951	1 326	
6				6 443	101 423	4 512	1 976	
(10)	1978	VEBA AG	101, 205, 40/41	4 690	75 840	10 129	2 457	
7	1980			5 942	77 332	9 322	2 502	
(6)	1978	BASF AG	200	5 178	87 229	4 728	1 629	
8	1980			5 842	87 373	4 833	1 953	
(11)	1978	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	4 341	58 295	13 172	2 416	6
9	1980			5 641	68 007	13 015	3 204	
(8)	1978	Hoechst AG	200	4 890	84 659	4 178	1 195	
10	1980			5 489	84 393	3 913	1 356	
(9)	1978	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	250	4 827	131 500	1 551	137	
11	1980			4 923	108 400	1 347	121	
(17)	1978	Fried. Krupp GmbH	230—232	3 256	75 983	2 685	333	
12	1980			4 169	76 747	2 987	775	
(14)	1978	Mannesmann AG	230—232, 242, 40/41	3 797	78 189	2 567	647	
13	1980			4 038	74 731	2 523	693	
(15)	1978	Robert Bosch GmbH	250	3 500	75 620	900	620	
14	1980			3 794	74 773	1 099	674	
(16)	1978	IBM Deutschland GmbH	243	3 257	26 025	1 829	1 511	E
15	1980			3 613	26 362	2 285	1 649	
(18)	1978	Gutehoffnungshütte Aktienverein	242, 244	2 928	83 582	1 360	472	6
16	1980			3 291	86 106	1 389	428	
(19)	1978	Deutsche Bank AG	60	2 899	42 441	1 998	—	
17	1980			3 276	44 024	2 037	—	
(21)	1978	Salzgitter AG	230—232, 40/41, 246	2 153	50 125	2 611	259	9
18	1980			2 849	56 574	2 532	437	
(13)	1978	Adam Opel AG	244	3 804	64 844	1 928	1 138	E
19	1980			2 506	59 876	2 930	381	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschaftszweig [2])	Wertschöpfung [3])	Beschäftigte	Sachanlagen	Cashflow [4])	Erläuterungen [5])
(20)	1978	Karstadt AG	43	2 212	87 162	2 268	415	
20	1980			2 408	84 150	2 143	422	
(12)	1978	Ford-Werke AG	244	3 925	58 247	945	981	E
21	1980			2 393	49 767	1 441	–11	
(23)	1978	Bayerische Motoren Werke AG	244	2 074	37 500	1 264	494	
22	1980			2 344	39 935	2 134	675	
(22)	1978	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	200, 242, 264	2 110	45 939	1 388	278	
23	1980			2 296	46 891	1 869	422	
(25)	1978	Estel Hoesch Werke AG [7])	230—232	1 876	47 400	2 471	344	TK
24	1980			2 233	44 578	2 226	455	
(26)	1978	Deutsche Lufthansa AG	51	1 873	33 616	1 846	632	
25	1980			2 114	35 000	2 079	460	
(24)	1978	Deutsche Unilever GmbH	28/29	1 876	34 790	992	449	TK
26	1980			2 019	35 334	1 075	542	
(27)	1978	Dresdner Bank AG	60	1 871	29 970	1 659	—	
27	1980			1 912	31 402	2 090	—	
(28)	1978	Kaufhof AG	43	1 662	57 694	1 365	209	
28	1980			1 895	57 310	1 383	225	
(30)	1978	Brown, Boveri & Cie AG	250	1 521	34 738	637	215	TK
29	1980			1 731	36 165	676	218	
(46)	1978	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	101, 233	1 057	20 836	1 840	337	KW [8])
30	1980			1 712	23 379	2 599	606	
(31)	1978	Standard Elektrik Lorenz AG	250	1 415	33 151	476	140	TK
31	1980			1 702	32 980	438	160	
(32)	1978	Saarbergwerke AG	110	1 383	29 306	1 398	260	
32	1980			1 699	32 584	1 628	205	
(29)	1978	Allianz Versicherungs-AG (einschl. Allianz Lebensversicherungs-AG)	61	1 556	21 615	2 940	—	
33	1980			1 669	21 868	3 521	—	
(67)	1978	ESSO AG	205	777	4 463	1 142	584	TK
34	1980			1 609	4 567	1 094	1 161	
(40)	1978	Klöckner-Werke AG	230—232	1 173	28 149	1 875	237	9
35	1980			1 583	30 068	1 975	202	
(38)	1978	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	227, 234	1 240	26 838			GD
36	1980			1 560	26 385			
(43)	1978	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	1 101	22 290	445	120	E
37	1980			1 543	26 287	669	174	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschaftszweig[2])	Wertschöpfung[3])	Beschäftigte	Sachanlagen	Cashflow[4])	Erläuterungen[5])
(37)	1978	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH)	79	1 264	5 253	13 251	325	
38	1980			1 465	5 721	15 014	278	
(35)	1978	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	242	1 313	27 893	494	191	
39	1980			1 441	26 397	525	203	
(39)	1978	Metallgesellschaft AG	233, 40/41	1 234	27 342	790	206	9
40	1980			1 434	27 220	713	301	
(33)	1978	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	1 374		1 327	194	
41	1980			1 387		1 243	157	
(64)	1978	Hochtief AG	30	810	14 238	468	174	
42	1980			1 326	16 664	615	305	
(50)	1978	Philipp Holzmann AG	30	902	13 700	295	118	
43	1980			1 289	14 800	349	177	
(36)	1978	Commerzbank AG	60	1 270	19 901	852	—	
44	1980			1 234	21 428	995	—	
(34)	1978	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	250	1 342	29 000	600	203	4, TK
45	1980			1 226	23 800	602	94	
(42)	1978	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH	230—232	1 105	25 283	1 084	110	TK
46	1980			1 190	25 977	1 393	31	
(51)	1978	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.	242, 244	898	23 009	434	128	
47	1980			1 169	25 069	530	224	
(44)	1978	Henkel KGaA	200	1 083	19 129	434	270	
48	1980			1 149	18 532	437	308	
(54)	1978	Preussag AG	233	866	17 295	857	244	
49	1980			1 148	17 024	809	391	
(41)	1978	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	1 170	29 882	328	217	1, KI, E[9])
50	1980			1 139	24 318	261	222	
(45)	1978	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	60, 61	1 067	14 602	2 611	—	
51	1980			1 128	14 942	2 762	—	
(48)	1978	Carl-Zeiss-Stiftung	252	953	24 053	443	151	9
52	1980			1 111	25 178	478	180	
(60)	1978	Deutsche Shell AG	205	834	4 776	1 542	561	E
53	1980			1 108	4 878	1 520	830	
(53)	1978	Continental Gummi-Werke AG	213	885	21 586			
54	1980			1 090	23 835			

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts-zweig [2])	Wert-schöpfung [3])	Beschäftigte	Sach-anlagen	Cash-flow [4])	Erläute-rungen [5])
(49)	1978	Bertelsmann AG	7	915	16 143			6
55	1980			1 085	18 062			
(47)	1978	Deutsche Babcock AG	242	1 057	23 737	310	106	9
56	1980			1 065	21 121	358	108	
(—)	1978	Mobil Oil AG	205	—	—	—	—	E
57	1980			1 062	2 415	879	690	
(55)	1978	Degussa AG	200	857	15 295	439	241	9
58	1980			1 051	15 415	468	203	
(56)	1978	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	244	851	18 216	419	182	
59	1980			1 030	19 799	645	221	
(59)	1978	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	110	836	18 149	527	23	TK
60	1980			1 000	17 927	572	96	
(58)	1978	C & A Brenninkmeyer	43	838		227	256	E
61	1980			951		245	273	
(66)	1978	Bayerische Vereinsbank	60	794	11 520	673	—	
62	1980			909	12 292	713	—	
(52)	1978	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	885	7 389	7 150	602	
63	1980			908	7 461	8 620	568	
(69)	1978	Linde AG	242	767	15 338	377	149	
64	1980			879	15 765	445	178	
(70)	1978	Schering AG	200	765	11 680	483	274	
65	1980			878	12 647	470	280	
(100)	1978	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH	60	442	4 550	334	—	E
66	1980			874	4 707	370	—	
(68)	1978	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	250	770	17 909	702	218	
67	1980			861	17 461	811	250	
(—)	1978	Deutsche BP AG	205	—	—	—	—	E, KI [10])
68	1980			860	9 841	941	425	
(62)	1978	Horten AG	43	814	27 538	730	97	E
69	1980			829	23 838	760	117	
(63)	1978	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	60	811	11 695	880	—	
70	1980			814	12 101	951	—	
(76)	1978	Ruhrgas AG	103	652	4 101	2 741	331	
71	1980			802	4 463	2 948	491	
(72)	1978	Bayernwerk AG	101	719	7 504	7 535	479	9
72	1980			789	7 138	8 083	511	
(95)	1978	Deutsche Texaco AG	205	490	5 312	285	196	TK
73	1980			778	4 824	351	322	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschaftszweig [2])	Wertschöpfung [3])	Beschäftigte	Sachanlagen	Cashflow [4])	Erläuterungen [5])
(74)	1978	co op AG [11])	43	685	26 472	308	67	
74	1980			758	28 160	200	83	
(78)	1978	Axel Springer Verlag AG	7	639	11 965	299	54	
75	1980			750	11 840	360	88	
(—)	1978	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG Bausparkasse der Volksbanken und Raiffeisenbanken	60	—	—	—	—	E
76	1980			748	3 330	142	—	
(81)	1978	Freudenberg & Co.	210	628	14 498	378		
77	1980			731	14 985	418		
(77)	1978	Sachs AG	244	651	16 135	312	113	
78	1980			724	16 325	304	107	
(73)	1978	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH	244, 40/41	705	14 571	306	147	TK
79	1980			722	14 321	301	124	
(83)	1978	Oetker-Gruppe	28/29	595	11 759	800		
80	1980			713	11 769	714		
(57)	1978	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	60	845	8 243	555	—	
81	1980			694	8 717	666	—	
(65)	1978	Enka AG	200	809	17 494	355	128	TK
82	1980			685	17 180	319	108	
(86)	1978	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	200	570	8 155	266		
83	1980			666	8 433	267		
(92)	1978	Rütgerswerke AG	200	517	10 520	275	113	
84	1980			666	11 955	361	159	
(—)	1978	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	43	—	—	—	—	
85	1980			665	21 138	224		
(61)	1978	Grundig AG	250	832	24 245	364	110	3, E
86	1980			660	19 107	352	92	
(90)	1978	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH	242, 248	524	11 945	206	61	
87	1980			660	12 696	271	69	
(—)	1978	Flachglas AG	220	—	—	—	—	
88	1980			658	9 533	356	316	
(94)	1978	SKF Kugellagerfabriken GmbH	242	492	11 601	380	72	TK
89	1980			652	11 081	288	186	
(87)	1978	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	563	14 500	158	82	E
90	1980			642	13 410	157	88	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts-zweig[2])	Wert-schöpfung[3])	Beschäftigte	Sach-anlagen	Cash-flow[4])	Erläute-rungen[5])
(91)	1978	Otto Versand GmbH & Co. .	43	522	10 740	164	123	2
91	1980			618	10 822	132	165	
(79)	1978	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	101	637	5 617	4 828	421	
92	1980			614	5 825	5 075	375	
(84)	1978	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	587	13 031	297	119	TK
93	1980			604	12 723	340	133	
(80)	1978	Hapag-Lloyd AG	51	629	10 911	1 061	223	
94	1980			595	11 917	1 069	98	
(89)	1978	Michelin Reifenwerke KGaA	213	533	9 632	377	130	E
95	1980			584	10 372	416	127	
(—)	1978	Strabag Bau-AG	30	—	—	—	—	
96	1980			582	10 026	196	128	
(—)	1978	Zentralgesellschaft VFW mbH	248	—	—	—	—	
97	1980			581	12 185	217	38	
(—)	1978	Wacker Chemie GmbH	200	—	—	—	—	
98	1980			563	9 691	274	139	
(—)	1978	Dornier GmbH	248	—	—	—	—	
99	1980			560	8 454	126	77	
(96)	1978	Diehl GmbH & Co.	233, 254, 256	475	12 028			
100	1980			560	13 213			
(71)	1978	Reemtsma Cigaretten-fabriken GmbH	299	747	10 980	724	297	
—	1980			—	—	—	—	
(75)	1978	Agfa-Gevaert AG	200	673	14 012	367	112	E
—	1980			—	—	—	—	
(82)	1978	Stadtwerke München	101, 103	609	9 383	2 119	270	E
—	1980			—	—	—	—	
(85)	1978	Magirus-Deutz AG	244	577	12 525	402	7	E
—	1980			—	—	—	—	
(88)	1978	Energie-Versorgung Schwaben AG	101	557	5 022	3 402	232	
—	1980			—	—	—	—	
(93)	1978	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	101	509	6 037	4 280	441	6, E
—	1980			—	—	—	—	
(97)	1978	BayWa AG	40/41, 43	445	14 768	580	75	
—	1980			—	—	—	—	

noch Tabelle 7

Rang	Jahr	Firma	Wirtschafts-zweig[2])	Wert-schöpfung[3])	Beschäftigte	Sach-anlagen	Cash-flow[4])	Erläute-rungen[5])
(98)	1978	Boehringer Mannheim GmbH	200	445	6 509	306	142	
—	1980			—	—	—	—	
(99)	1978	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG	250	443	11 345	161	81	
—	1980			—	—	—	—	

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich entweder das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten", oder es handelt sich um ein Kreditinstitut bzw. eine Versicherung, für die Cash-flow-Angaben nicht gemacht werden. Bleibt ein Feld vollkommen frei, konnte die betreffende Information nicht ermittelt werden.

[2]) Nummern der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

[3]) Wenn nicht anders vermerkt, Wertschöpfung der konsolidierten inländischen Konzerngesellschaften. Wegen einer im wesentlichen in einem Punkt geänderten Erhebungsmethode weichen die in dieser Tabelle für 1978 ausgewiesenen Wertschöpfungszahlen von denen ab, die für einen Teil der Unternehmen in Tabelle 6 des Kapitels II des vorangegangenen Hauptgutachtens angegeben sind. Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980.

[4]) Es erfolgt keine Cash-flow Angabe für Kreditinstitute und Versicherungen. Vgl. Fn. 1 zu dieser Tabelle.

[5]) Falls das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmt, wird der Bilanzierungsmonat durch eine entsprechende Zahl angezeigt. Bedeutung der sonst verwendeten Abkürzungen:
E = Einzelabschluß
GD = Wertschöpfung der deutschen Gruppe
KI = Wertschöpfung des konsolidierten inländischen Konzerns
KW = Wertschöpfung der konsolidierten in- und ausländischen Konzerngesellschaften
TK = Wertschöpfung des konsolidierten inländischen Teilkonzerns.
Wenn zwei der o. a. Symbole vermerkt sind, gilt das erste für 1978, das zweite für 1980.

[6]) Summe der Wertschöpfungsbeträge der den Volkswagenwerk-Konzern Inland konstituierenden Gesellschaften Volkswagenwerk AG (Obergesellschaft) und Audi NSU Auto Union AG.

[7]) Bis April 1980 firmierte das Unternehmen als Hoesch Werke AG.

[8]) Nach Angabe des Unternehmens weicht der Weltkonzern-Abschluß nur unwesentlich von einem konsolidierten Inlandsabschluß ab.

[9]) Die Firma Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle — erstellt seit 1979 keinen konsolidierten Inlandsabschluß mehr.

[10]) Die Deutsche BP AG erstellte 1979 erstmals einen Konzernabschluß.

[11]) Bis August 1980 co op Zentrale AG.

397. In den Kreis der „100 Größten" sind 1980 *neu eingetreten* (Rang in Klammern):

1. Mobil Oil AG Deutschland (57)
2. Deutsche BP AG (67)
3. Bausparkasse Schwäbisch Hall AG (76)
4. REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG (85)
5. Flachglas AG (88)
6. Strabag Bau-AG (96)
7. Zentralgesellschaft VFW mbH (97)
8. Wacker Chemie GmbH (98)
9. Dornier GmbH (99).

Von diesen Unternehmen haben die Deutsche BP AG und die Flachglas AG 1979 bzw. 1980 zum ersten Mal einen konsolidierten Konzernabschluß veröffentlicht. Es kann nicht festgestellt werden, ob diese Gesellschaften auch 1978 zum Kreis der „100 Größten" gehört hätten, wäre von ihnen für dieses Jahr bereits ein Konzernabschluß aufgestellt und veröffentlicht worden.

398. Die allein aufgrund ihrer Geschäftsentwicklung neu aufgenommenen Unternehmen hatten 1980 ihren Umsatzschwerpunkt in folgenden Wirtschaftszweigen:

— Mineralölverarbeitung 1 Unternehmen,
— Kreditgewerbe 1 Unternehmen,
— Einzelhandel 1 Unternehmen,
— Baugewerbe 1 Unternehmen,
— Flugzeugbau 2 Unternehmen,
— Chemische Industrie 1 Unternehmen.

Für das Unternehmen in der Mineralölverarbeitung hat sich die Preisentwicklung im Energiesektor offensichtlich besonders positiv auf die Wertschöpfung ausgewirkt, indem der Jahresüberschuß sich annähernd verdoppelte (von 169 auf 294 Mio. DM) und die Steuern vom Einkommen, vom Ertrag und vom Vermögen sich sogar mehr als verdoppelten (von 165 auf 403 Mio. DM), während die Personalkosten lediglich um 14,3% stiegen. Auch bei dem Unternehmen des Kreditgewerbes hat eine außergewöhn-

liche Ertragsentwicklung (Jahresüberschuß 1978: 26 Mio. DM, 1980: 385 Mio. DM) für eine mehr als Verdopplung der Wertschöpfung und Aufnahme unter die „100 Größten" gesorgt [1]). Von den verbleibenden Unternehmen hat die Einzelhandelsgesellschaft dank eines dynamischen Ausbaus ihrer Position die (geschätzte) Wertschöpfung um ca. 80% erhöht, während die übrigen Unternehmen im Sog der besonders 1979 noch wachsenden Nachfrage ihre Geschäftsvolumina und mit diesen trotz zum Teil stärker steigender Kosten ihre Wertschöpfungsbeträge vergrößern konnten.

Im Fall der *REWE Handelsgesellschaft Leibbrand* ist die hohe Wachstumsrate von 80% nicht nur auf internes, sondern auch auf externes Wachstum zurückzuführen. Von den 447 Verkaufsstellen, um die das Netz dieses Einzelhändlers zwischen 1978 und 1980 vergrößert wurde, sind mindestens 74 durch Ankauf bereits bestehender Läden hinzugekommen.

399. *Positionsänderungen einzelner Unternehmen* in der Rangfolge der „100 Größten" können dadurch verursacht werden, daß Änderungen im Konsolidierungskreis vorgenommen worden sind oder das Geschäft sich zu Lasten der Konkurrenz ausdehnte (internes oder externes Wachstum) oder umgekehrt unter dem Druck der Konkurrenz stagnierte oder schrumpfte. Sie können ebenfalls aufgrund von wirtschaftszweigspezifischen Nachfrageentwicklungen erfolgen. Anhand der Angaben in *Tabelle 8* soll untersucht werden, ob ein derartiger konjunktureller Einfluß in einzelnen Wirtschaftszweigen feststellbar ist.

400. Die Tabelle enthält nach Wirtschaftszweigen aufgegliedert die Anzahl der Rangveränderungen sowie die durchschnittliche Zahl der Stellen, um die sich die Unternehmen des betreffenden Wirtschaftszweiges nach oben oder unten in den Rängen verändert haben. Gleichzeitig wird in der letzten Spalte die reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges von 1978 auf 1980 angegeben.

In dieser Aufgliederung sind alle Unternehmen — einschließlich der 1980 neu aufgenommenen bzw. ausgeschiedenen — berücksichtigt worden, mit Ausnahme allerdings derjenigen, von denen von vornherein bekannt ist, daß ihre Rangveränderungen in erster Linie auf andere Faktoren als die reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges zurückzuführen sind. Zu diesen gehören Unternehmen, deren Konsolidierungskreis sich stark geändert hat bzw. die 1980 von einem anderen Unternehmen konsolidiert worden sind (Quelle, Deutsche BP, Flachglas, Agfa-Gevaert), ferner Unternehmen, für die es besonders problematisch ist, einen Tätigkeitsschwerpunkt festzulegen (Flick, VIAG, ITT, Saint-Gobain, BGAG), sowie drei Unternehmen (BHW, Schwäbisch Hall, REWE Leibbrand), deren außerordentliche individuelle Entwicklung von 1978 auf 1980 von der Branchenentwicklung losgelöst zu sein scheint. Für ein 1980 neu aufgenommenes Unternehmen wird zwecks Bestimmung der Anzahl der Stellen, um die es sich zwischen 1978 und 1980 verändert hat, angenommen, daß es sich 1978 auf Rang 101 befand, und umgekehrt für ein ausgeschiedenes Unternehmen, daß es 1980 diesen Rang innehatte. Da die wirklichen Rangziffern in der Regel höher sind, führen diese Annahmen zu einer Unterschätzung der durchschnittlichen Rangveränderungen in den betroffenen Wirtschaftszweigen.

401. Bei der *Auswertung von Tabelle 8* muß beachtet werden, daß nur dann eine Aussage überhaupt versucht werden sollte, wenn mehrere Unternehmen dem Wirtschaftszweig zugeordnet worden sind, da bei einem einzelnen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit besonders groß ist, daß eine Rangveränderung, die vom Wachstum des Wirtschaftszweiges beeinflußt zu sein scheint, in Wirklichkeit jedoch von anderen Faktoren bestimmt worden ist. Es werden deshalb nur Wirtschaftszweige mit mindestens fünf Unternehmen betrachtet.

402. Das Wachstum des Bruttosozialprodukts zwischen 1978 und 1980 belief sich auf 6,4%. Die Hypothese lautet, daß Unternehmen in Wirtschaftszweigen mit einem über 6,4% liegenden Wachstum im Durchschnitt positive Rangveränderungen und in Wirtschaftszweigen mit einem darunter liegenden Wachstum im Durchschnitt negative Rangveränderungen aufweisen. Für Wirtschaftszweige mit einem *überdurchschnittlichen Wachstum*, die gleichzeitig das Kriterium der Mindestzahl von fünf Unternehmen erfüllen, ergibt sich bezüglich der durchschnittlichen Positionsveränderungen folgendes Bild:

— Mineralölverarbeitung +21,8
— Eisenschaffende Industrie + 1,7
— Maschinenbau + 0,9.

Für Wirtschaftszweige mit einem *unterdurchschnittlichen Wachstum* ist die Zusammenstellung wie folgt:

— Elektrizitätsversorgung −8,6
— Chemische Industrie −1,0
— Fahrzeugbau −4,0
— Elektrotechnik −4,0
— Einzelhandel −2,6
— Kreditinstitute −5,5.

Die Hypothese wird somit von den Ergebnissen gestützt. Diese müssen jedoch in einzelnen Fällen im Zusammenhang mit anderen Faktoren gesehen werden. In der Mineralölverarbeitung ist die außergewöhnlich hohe durchschnittliche Positionsverbesserung der Unternehmen eher auf die Preisentwicklung dieses Wirtschaftszweiges mit ihrer positiven Wirkung auf Erträge und Wertschöpfung zurückzuführen als auf die überdurchschnittliche Wachstumsrate, die mit 6,6% nur knapp über der des Bruttosozialproduktes liegt. Umgekehrt ist für die relativ

[1]) Das Unternehmen des Bausparkassengewerbes, das Beamtenheimstättenwerk, welches bereits 1978 zu den „100 Größten" gehörte, hat eine vergleichbare Ertragsentwicklung von 56 Mio. DM in 1978 auf 446 Mio. DM Jahresüberschuß in 1980 zu verzeichnen, was demgegenüber für die drittgrößte private Bausparkasse, Wüstenrot, nicht zutrifft.

Tabelle 8

Positionsveränderungen zwischen 1978 und 1980 in der Rangfolge der „100 Größten" nach Wirtschaftszweigen zusammen mit Wachstumsraten in diesen Wirtschaftszweigen

Quelle: Eigene Erhebungen

Wirtschaftszweig		Zahl der Unternehmen			Durchschnittliche Positionsveränderung in der Rangfolge nach oben (+) nach unten (−)	Reale Wachstumsrate des Wirtschaftszweiges [1]) in %
		ohne Positionsveränderung in der Rangfolge	mit Positionsveränderung in der Rangfolge			
			nach oben	nach unten		
101	Elektrizitätsversorgung	1	1	5	− 8,6	*5,0*
103	Gasversorgung		1		+ 5,0	*13,3*
110	Bergbau	2		1	− 0,3	*4,1*
200	Chemische Industrie		5	6	− 1,0	*1,3*
205	Mineralölverarbeitung		5		+21,8	*6,9*
210	Herstellung von Kunststoffwaren		1		+ 4,0	*8,2*
213	Herstellung von Gummiwaren			2	− 2,5	*4,1*
230—232	Eisenschaffende Industrie	1	5	1	+ 1,7	*6,7*
233	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke		1	2	0	*6,3*
242	Maschinenbau		5	2	+ 0,9	*8,3*
243	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen		1		+ 1,0	*28,1*
244	Herstellung von Kraftfahrzeugen und deren Teilen	3		5	− 4,0	*1,1*
248	Luft- und Raumfahrzeugbau		3		+ 4,0	
250	Elektrotechnik	3	2	5	− 4,0	*5,8*
252	Feinmechanik, Optik			1	− 4,0	*12,5*
28/29	Ernährungsgewerbe		1	2	− 2,0	*4,2*
299	Tabakverarbeitung			1	−30,0	*5,0*
30	Bauhauptgewerbe		3		+11,3	*3,8*
40/41 und 43	Groß- und Einzelhandel [2])			1	− 4,0	[3])
43	Einzelhandel	3		4	− 2,6	*2,9*
51	Verkehr, Nachrichtenübermittlung (ohne Spedition, Lagerei, Verkehrsvermittlung)		1	1	− 6,5	[3])
60	Kreditinstitute	1	2	3	− 5,5	*3,8*
61	Versicherungsgewerbe			1	− 4,0	*9,0*
76	Verlagsgewerbe		1	1	− 1,5	[3])
79	Sonstige Dienstleistungen			1	− 1,0	[3])

[1]) Ermittelt wie folgt:
- — Produzierendes Gewerbe (Wirtschaftszweig 101 bis 30): aus entsprechender Statistik über Indizes der Produktion
- — Einzelhandel: um Einzelhandelspreissteigerungen bereinigte Umsatzwachstumsrate aller rechtlich selbständigen Einzelhändler
- — Kreditinstitute: Wachstumsrate der Bilanzsumme aller Kreditinstitute, die — unter der Annahme, daß Kredite in erster Linie für Investitionen verwandt werden — um die Steigerung des impliziten Preisdeflators für Investitionen bereinigt wurde
- — Versicherungsgewerbe: Wachstumsrate der gesamten Versicherungsbeiträge, bereinigt um Steigerungen des Preisindexes für die Lebenshaltung und des impliziten Preisdeflators für Investitionen entsprechend den ungefähren Anteilen der Lebens- und Krankenversicherungen und der Sachversicherungen.

[2]) Es handelt sich um ein einzelnes Unternehmen, das sowohl im Großhandel als auch im Einzelhandel tätig ist.

[3]) Konnte nicht ermittelt werden.

große durchschnittliche Positionsverschlechterung der Unternehmen in der Elektrizitätsversorgung wohl in erster Linie die Steigerung der Kosten für Vorleistungen mit ihrem negativen Einfluß auf Ergebnis und Wertschöpfung verantwortlich zu machen und weniger die mit 4,8% nicht sehr stark abweichende Wachstumsrate. Beim Fahrzeugbau (Opel: −6, Ford: −9), der Elektrotechnik (Grundig: −25) und den Kreditinstituten (WestLB: −24) sind die Durchschnittswerte von Einzelergebnissen mitgeprägt, bei denen bekannterweise nicht allein die relativ schwache Konjunktur, sondern auch andere Fehlentwicklungen eine Rolle gespielt haben.

3.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der „100 Größten"

3.3.1 Wertschöpfung

403. Die 1978 und 1980 jeweils 100 größten Unternehmen haben zusammen eine Wertschöpfung von

1978 172 095 Mio. DM und
1980 198 164 Mio. DM

erwirtschaftet. Das entspricht einem Wachstum von 15,1%. Im Vergleich dazu ist die Nettowertschöpfung aller Unternehmen im Zeitraum 1978 bis 1980 um 14,4% gestiegen.

404. Die Nettowertschöpfung aller Unternehmen zusammen betrug

1978 882 250 Mio. DM und
1980 1 009 390 Mio. DM[1]).

Dementsprechend ergibt sich als Anteil der „100 Größten"

1978 19,51% und
1980 19,63%.

Er hat sich somit in dem zweijährigen Zeitraum leicht nach oben verändert.

405. Ein differenzierteres Bild über die Entwicklung der „100 Größten" von 1978 auf 1980 ergibt sich, wenn man die Anteile aller Zehner-Ranggruppen (d. h. der Unternehmen auf den Rängen 1 bis 10, 11 bis 20, 21 bis 30 usw.) an der Nettowertschöpfung aller Unternehmen sowohl für 1978 wie für 1980 betrachtet.

Rang	Anteil in %	
	1978	1980
1 bis 10	7,07	7,45
11 bis 20	3,84	3,45
21 bis 30	2,11	2,05
31 bis 40	1,47	1,56
41 bis 50	1,18	1,21
51 bis 60	0,97	1,06
61 bis 70	0,90	0,87
71 bis 80	0,76	0,74
81 bis 90	0,65	0,66
91 bis 100	0,54	0,58

Bemerkenswert ist das *große Gefälle innerhalb der Ranggruppen*. Die ersten zehn Unternehmen haben im Duchschnitt einen Anteil ungefähr gleich groß wie die nächsten dreißig und die ersten zwanzig einen Anteil größer als die restlichen achtzig Unternehmen zusammen. Besonders bedeutsam ist jedoch die von 1978 bis 1980 erfolgte Gewichtsverschiebung zwischen den ersten beiden Zehner-Gruppen, die das Gefälle im oberen Teil der Tabelle noch verstärkt. Während die ersten zehn Unternehmen ihren Anteil an der Gesamtwertschöpfung um 0,38 Prozentpunkte erhöhten, verloren die nächsten zehn 0,39 Prozentpunkte. Das Bild entspricht in etwa dem der ersten 20 Unternehmen in der Rangfolge der nach Umsatz 100 größten Industrieunternehmen (vgl. Tabelle 1). Dort zeigten die Unternehmen der ersten Zehner-Gruppe ein überproportionales, während die Unternehmen der zweiten Zehner-Gruppe ein stark unterproportionales Wachstum aufwiesen. Allerdings spielten in diesem Ergebnis drei Mineralölgesellschaften eine hervorragende Rolle, die in der Rangfolge nach Wertschöpfung nicht zu den ersten 20 Unternehmen gehören.

Betrachtet man im einzelnen die Wachstumsraten der in den beiden ersten Zehner-Ranggruppen vertretenen Unternehmen, so fällt auf, daß sich in der ersten Gruppe acht Unternehmen befinden, die überdurchschnittliche Wachstumsraten aufweisen, obwohl vier von ihnen in Wirtschaftszweigen mit zwischen 1978 und 1980 relativ schwacher Konjunktur tätig sind (Elektrotechnik, Fahrzeugbau, Chemie), während in der zweiten Gruppe acht Unternehmen mit unterdurchschnittlichen Wachstumsraten enthalten sind, von denen zwei durch die schlechte Lage in ihren Wirtschaftszweigen (Elektrotechnik, Fahrzeugbau) besonders hart betroffen wurden und durch ihre niedrigen Raten das Ergebnis für diese Gruppe entscheidend mitbestimmten. Es bleibt abzuwarten, ob sich die daraus resultierende starke Gewichtsverschiebung zugunsten der ersten Zehn in der Zukunft wieder aufheben wird. In den folgenden beiden Tz. wird gezeigt, daß die ersten Zehn auch in der Zeit von 1970 bis 1978 ihren Anteil vergrößert haben, allerdings nicht mit einer Rate, die mit der zwischen 1978 und 1980 vergleichbar wäre.

---

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1981 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1981, Tabelle 23.4. Die Zahlen für 1980 erscheinen in der Ausgabe 1982. Zu beachten ist, daß der im Text jeweils genannte Gesamtwertschöpfungsbetrag sich aus den in Tabelle 23.4 für die einzelnen Bereiche aufgeführten Zahlen errechnet (außer Organisationen ohne Erwerbscharakter und Staat). Der in dieser Tabelle für die Unternehmen zusammen ausgewiesene Betrag (1978: 840 490 Mio. DM) ist um die unterstellten Wertschöpfungsbeträge für Bankdienstleistungen bereinigt worden, was mit denen in dieser Untersuchung ermittelten Zahlen nicht geschehen ist, so daß er sich für den Vergleich weniger gut eignet.

406. Es wurde bereits in Abschnitt 1.1 darauf hingewiesen, daß eine *Rückerhebung der 100 größten Unternehmen* über 1978 hinaus wünschenswert gewesen wäre, aber in der zur Verfügung stehenden Zeit und wegen der Datenerhebungsschwierigkeiten nicht durchgeführt werden konnte. Die Monopolkommission hat jedoch die zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung für 1970 feststellen können. Sie sind zusammen mit ihren Werten für die Jahre 1978 und 1980 in *Tabelle 9* aufgeführt.

Die Wertschöpfung der zehn größten Unternehmen 1970 betrug zusammen 31 415 Mio. DM, was bei einer Nettowertschöpfung aller Unternehmen in 1970 von 480 210 Mio. DM einen Anteil von 6,54% ausmacht.

407. Ein Vergleich des Wertschöpfungsanteils, den die jeweils *zehn größten Unternehmen* in 1970, 1978 und 1980 innehatten, ergibt folgendes Bild:

1970 6,54%
1978 7,07%
1980 7,45%.

In dem zehnjährigen Zeitraum hat sich dieser Anteil um 13,9% erhöht, wobei 5,8 Prozentpunkte allein dem Zeitraum von 1978 bis 1980 zuzuschreiben sind.

3.3.2 Beschäftigte

408. Für 98 der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" konnte die Zahl der Beschäftigten festgestellt werden. Würden die Unternehmen nach Anzahl der Beschäftigten geordnet, ergäben sich in der Rangfolge einige branchenspezifische Unterschiede, insgesamt würde jedoch eine *hohe Übereinstimmung mit der Reihenfolge nach Wertschöpfung* erzielt. Hierfür spricht u. a. *Tabelle 10*, in der die 1980 nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen aufgezeigt werden. Acht von ihnen gehören zu den zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung.

409. Um die *gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Unternehmen entsprechend ihrer Beschäftigtenzahl* darzustellen, ist es zweckmäßig, lediglich die Unternehmen, die sowohl 1978 wie 1980 in der Rangfolge vertreten sind, zu betrachten. Bei Berücksichtigung aller Unternehmen könnte aufgrund unterschiedlicher Produktionsstruktur und daraus resultierender Unterschiede in der Arbeitsintensität zwischen den ausgeschiedenen und den neu aufgenommenen Unternehmen der Vergleich beeinträchtigt werden.

410. Die 89 Unternehmen, die in den Rangfolgen beider Jahre vertreten sind und für die die Zahlen vorliegen, beschäftigten jeweils am Bilanzstichtag

1978 3 252 819 und
1980 3 285 135 Arbeitnehmer.

Das entspricht einer Steigerung von 1%[1]).

Im Vergleich dazu ist die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen im Berichtszeitraum um 2,8% angestiegen.

[1]) Bei einigen Unternehmen stimmt das Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr überein, so daß für diese die Zahl der Beschäftigten für einen anderen Zeitpunkt, meistens dem 30. Juni oder 30. September, erfaßt wurden. Bei einigen weiteren Unternehmen stellen die berichteten Zahlen Jahresdurchschnittswerte dar.

Tabelle 9

Die nach Wertschöpfung zehn größten Unternehmen 1970, 1978 und 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang			Firma	Wertschöpfung in Mio. DM		
1970	1978	1980		1970	1978	1980
1	4	4	Ruhrkohle AG	4 514	6 231	7 439
2	1	1	Siemens AG	4 409	9 882	11 708
3	3	3	Volkswagen AG	3 609	8 170	9 471
4	2	2	Daimler-Benz AG	3 236	8 177	10 705
5	9	11	AEG-Telefunken	3 008	4 827	4 923
6	8	10	Hoechst AG	2 803	4 890	5 489
7	5	5	Thyssen AG	2 746	5 437	6 489
8	6	8	BASF AG	2 663	5 178	5 842
9	7	6	Bayer AG	2 424	4 900	6 443
10	11	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	2 003	4 341	5 641

Tabelle 10

Die nach Beschäftigten zehn größten Unternehmen 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang nach Beschäftigten	Rang nach Wertschöpfung	Firma	Wirtschaftszweig	Beschäftigte
1	1	Siemens AG	250	235 000
2	3	Volkswagenwerk AG	244	158 870
3	2	Daimler-Benz AG	244	146 323
4	4	Ruhrkohle AG	110	136 816
5	5	Thyssen AG	230—232	127 700
6	11	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	250	108 400
7	6	Bayer AG	200	101 423
8	8	BASF AG	200	87 373
9	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	242, 244	86 106
10	10	Hoechst AG	200	84 393

411. Die Anzahl der Beschäftigten aller Unternehmen jeweils am 31. Dezember betrug

1978 19 209 000 und
1980 19 703 400[1]),

Daraus ergibt sich ein Anteil der betrachteten 89 Unternehmen von

1978 16,93% und
1980 16,67%.

Der Anteil dieser Unternehmen am Gesamtbetrag der Wertschöpfung liegt mit

1978 18,69% und
1980 18,78%

um ungefähr 2 Prozentpunkte höher, was darauf hindeutet, daß unter diesen Großunternehmen solche relativ häufig vertreten sind, *deren Produktionstechniken eine geringere Arbeitsintensität* aufweisen als die aller Unternehmen zusammen. Es zeigt sich darüber hinaus, daß, während der Anteil der 89 Unternehmen an der Gesamtwertschöpfung im Berichtszeitraum leicht anstieg, der entsprechende Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten leicht zurückgegangen ist.

[1]) Sozialversicherungspflichtig beschäftigte Arbeitnehmer aller Wirtschaftszweige, außer Organisationen ohne Erwerbscharakter und Gebietskörperschaften und Sozialversicherung plus beamtete Arbeitnehmer der Deutschen Bundespost und der Deutschen Bundesbahn. Diese Abgrenzung entspricht der, für die die Nettowertschöpfung aller Unternehmen vom Statistischen Bundesamt zusammengestellt wird. Quelle der Zahlen sind das Statistische Bundesamt und die Geschäftsberichte der Deutschen Bundespost und Deutschen Bundesbahn.

3.3.3 Sachanlagen

412. Sachanlagevermögenswerte sind für 96 Unternehmen erhoben worden. Eine Rangfolge der Unternehmen nach dieser Größe würde eine *weniger hohe Übereinstimmung mit der Reihenfolge nach Wertschöpfung als bei den Beschäftigten erbringen*, da eine Anzahl von Unternehmen, besonders in den Wirtschaftszweigen Wohnungsvermietung und Elektrizitätsversorgung, eine verhältnismäßig sehr hohe Relation von Sachanlagen zur Wertschöpfung aufweisen. Dies wird in *Tabelle 11* deutlich, in der die 1980 nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen ausgewiesen werden. Unter diesen befinden sich vier Unternehmen aus den beiden oben genannten Wirtschaftszweigen, die in der Rangfolge nach Wertschöpfung die Plätze 38, 63, 72 und 92 einnehmen.

413. Wie bereits bei den Beschäftigten ist es bei der Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Unternehmen entsprechend dem Sachanlagevermögen ebenfalls zweckmäßig, die Analyse auf diejenigen Unternehmen zu beschränken, die in beiden Jahren, 1978 und 1980, unter den „100 Größten" vertreten sind. Auch hier könnte durch unterschiedliche Produktionsstruktur und daher unterschiedliche Kapitalintensität der ausscheidenden bzw. neu eintretenden Unternehmen der Vergleich der Zahlen gestört werden.

Ferner ist eine weitere Eingrenzung der Zahl der zu betrachtenden Unternehmen geboten, da die zur Verfügung stehende gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße nur für einen Teil der Wirtschaftszweige gilt. Diese Bezugsgröße wird der von der Deutschen Bundesbank erstellten Statistik über Jahresabschlüsse

der Unternehmen entnommen. Der Kreis der Unternehmen, deren Abschlüsse in die Bilanzanlyse der Deutschen Bundesbank einbezogen werden, wird wesentlich dadurch bestimmt, daß die Bilanzvorlage primär der der Bundesbank gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung der Bonität von Wechselverpflichteten dient. Die so ermittelbaren Jahresabschlüsse werden nach Maßgabe globaler Umsatzangaben auf Gesamtergebnisse für die erfaßten Wirtschaftsbereiche, nämlich das Verarbeitende Gewerbe, die Energiewirtschaft und Wasserversorgung, den Bergbau, das Baugewerbe, den Groß- und Einzelhandel sowie das Verkehrsgewerbe ohne Bundesbahn hochgerechnet. Kreditinstitute, Versicherungs- sowie Dienstleistungsunternehmen sind in ihr nicht repräsentiert und müssen deshalb in der vorliegenden Untersuchung unberücksichtigt bleiben.

414. Die nach Berücksichtigung der obigen Überlegungen verbleibenden 76 Unternehmen haben jeweils zum Bilanzstichtag

1978 132 845 Mio. DM und
1980 143 380 Mio. DM

an Sachanlagevermögen. Die sich daraus ergebende Wachstumsrate ist 7,9 %, die damit gegenüber der entsprechenden Rate für die gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße von 7,6 % ein wenig höher liegt.

Diese Bezugsgröße, das Sachanlagevermögen der in der Bundesbank-Statistik erfaßten Bereiche, wies

1978 509 700 Mio. DM und
1980 548 500 Mio. DM

auf. Der Anteil der 76 Unternehmen ist somit

1978 26,06 % und
1980 26,14 %.

415. In den Ausführungen über die Beschäftigten wurde festgestellt, daß der Anteil der in die Betrachtung einbezogenen Großunternehmen an der Gesamtzahl der abhängig Beschäftigten in ihren Bereichen geringer ist als der Anteil an der entsprechenden Gesamtwertschöpfung. Daraus wurde eine Aussage über tendenziell geringere Arbeitsintensität der Großunternehmen gegenüber der Gesamtheit aller Unternehmen abgeleitet. Das Pendant dazu ist die Hypothese, daß die Großunternehmen einen höheren Anteil am Sachanlagevermögen als an der Wertschöpfung aller Unternehmen aufweisen, d. h. tendenziell mit einer höheren Kapitalintensität operieren als der Durchschnitt aller Unternehmen.

416. Um hierüber einen Hinweis zu erhalten, ist es erforderlich, den Anteil der 76 Unternehmen an der Wertschöpfung aller Unternehmen der in die Betrachtung einbezogenen Wirtschaftszweige zu ermitteln. Die für diese Ermittlung erforderliche Bezugsgröße verlangt eine Zusammenstellung der Wertschöpfungszahlen der oben genannten Wirtschaftszweige, die vom Statistischen Bundesamt bis zum Redaktionsschluß für dieses Gutachten lediglich für 1978 durchgeführt werden konnte. Es ergibt sich danach ein Wertschöpfungsanteil der 76 Unternehmen von

1978 25,03 %.

Dieser Anteil liegt um einen Prozentpunkt niedriger als der Anteil dieser Unternehmen am gesamten Sachanlagevermögen in ihren Wirtschaftszweigen. Dies stützt die anfangs formulierte Hypothese, daß *Großunternehmen tendenziell kapitalintensivere Produktionstechniken benutzen als der Durchschnitt aller Unternehmen.* Das Ergebnis muß je-

Tabelle 11

Die nach Sachanlagen zehn größten Unternehmen 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang nach Sach-anlagen	Rang nach Wert-schöpfung	Firma	Wirtschaftszweig	Sachanlagen in Mio. DM
1	38	NEUE HEIMAT	79	15 014
2	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	13 015
3	7	VEBA AG	101, 205, 40/41	9 322
4	63	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	8 620
5	72	Bayernwerk AG	101	8 083
6	4	Ruhrkohle AG	110	5 280
7	92	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	101	5 075
8	3	Volkswagenwerk AG	244	4 986
9	8	BASF AG	200	4 833
10	5	Thyssen AG	230—232	4 697

doch mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden, da bei der Berechnung des Anteils am Sachanlagevermögen eine Bezugsgröße benutzt worden ist, die wie erwähnt von der Deutschen Bundesbank aus der Hochrechnung von Teilmengen gewonnen wurde und deshalb einen unbekannten Schätzfehler enthält.

3.3.4 Cash-flow

417. Der Cash-flow, der die *Finanzkraft eines Unternehmens* widerspiegelt, setzt sich aus folgenden Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung zusammen:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag

+ Abschreibungen
+ Veränderung der Sonderposten mit Rücklagenanteil gegenüber dem Vorjahr
+ Veränderung der Pensionsrückstellungen gegenüber dem Vorjahr.

Diese Größe wurde ausschließlich für Industrie-, Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsunternehmen erhoben, da sie bezüglich Kreditinstituten und Versicherungen keine sinnvolle Information vermittelt. Außerdem konnte der Wert des Cash-flow für sieben Unternehmen nicht ermittelt werden, weil mindestens eine für die Berechnung dieser Größe notwendige Komponente von den betreffenden Unternehmen nicht zur Verfügung gestellt wurde. Es liegen somit für 84 Unternehmen in 1978 und für 82 Unternehmen in 1980 Daten über den Cash-flow vor.

Eine Rangfolge der Unternehmen nach Cash-flow würde wie die nach Sachanlagen eine geringere Übereinstimmung mit der Reihenfolge nach Wertschöpfung — vor allem auf den unteren Rängen — aufzeigen als die nach Beschäftigten. Dies ist darauf zurückzuführen, daß der Cash-flow stark mit dem Ergebnis schwankt und die Unternehmen 1980 sehr unterschiedliche Ergebnisse hatten. *Tabelle 12* enthält die 1980 nach Cash-flow zehn größten Unternehmen. Von diesen gehörten aber neun gleichzeitig zu den zehn größten Unternehmen nach Wertschöpfung.

418. Für die weitere Betrachtung ist es zweckmäßig, nur Unternehmen, die sowohl 1978 wie 1980 in der Rangfolge der „100 Größten" vertreten sind, in die Betrachtung einzubeziehen. Das Niveau des Cash-flow hängt nämlich stark von der Höhe der Abschreibungen ab, und diese werden von der Ausstattung des Unternehmens mit Anlagevermögen bestimmt. Da die relative Ausstattung der Unternehmen mit Anlagevermögen aufgrund unterschiedlicher Produktionsstrukturen sehr verschieden ist, und da davon ausgegangen werden muß, daß dies auch für die 1980 ausscheidenden bzw. neu eintretenden Unternehmen zutrifft, würde die Einbeziehung dieser Unternehmen den Vergleich der Zahlen beeinträchtigen.

419. Die 75 Unternehmen, die unter Berücksichtigung aller Einschränkungen für die Betrachtung in Frage kommen, hatten einen Cash-flow von

1978 34 875 Mio. DM und
1980 41 286 Mio. DM.

Dies entspricht einer Steigerungsrate von 18,4 %.

Die von den 75 Unternehmen erwirtschaftete Wertschöpfung betrug

1978 150 195 Mio. DM und
1980 172 891 Mio. DM,

Tabelle 12

Die nach Cash-flow zehn größten Unternehmen 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang nach Cash-flow	Rang nach Wertschöpfung	Firma	Wirtschaftszweig	Cash-flow in Mio. DM
1	2	Daimler-Benz AG	244	3 410
2	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	3 204
3	7	VEBA AG	101, 205 40/41	2 502
4	3	Volkswagenwerk AG	244	2 407
5	6	Bayer AG	200	1 976
6	1	Siemens AG	250	1 958
7	8	BASF AG	200	1 953
8	15	IBM GmbH	243	1 649
9	10	Hoechst AG	200	1 356
10	5	Thyssen AG	230—232	1 260

woraus sich eine Steigerungsrate von 15,1 % ergibt. Der Cash-flow ist somit während des Berichtszeitraums stärker gestiegen als die Wertschöpfung.

420. Für den Cash-flow existiert keine direkt vergleichbare gesamtwirtschaftliche Bezugsgröße, so daß der Anteil, den die 75 Unternehmen am Cashflow aller Unternehmen innehaben, leider nicht zu ermitteln ist.

3.4 Rechtsformen der „100 Größten"

421. Die nachstehende *Tabelle 13* informiert über die Rechtsformen der jeweils zum Kreis der „100 Größten" gehörenden Unternehmen. Bei Konzernen wurde die konsolidierende Obergesellschaft für die Auswertung herangezogen.

Tabelle 13

Rechtsformen der „100 Größten" 1978 und 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Rechtsform	Zahl der Unternehmen	
	1978	1980
Einzelunternehmen	1	—
AG	67	66
KGaA	3	3
GmbH	17	18
oHG	—	1
KG	6	7
GmbH & Co. KG	2	2
Sonstige (Stiftung, Anstalt des öffentlichen Rechts, Zuordnung nicht möglich)	4	3
	100	100

422. Die Aktiengesellschaft stellt durchgängig die häufigste Gesellschaftsform der Großunternehmen dar. Faßt man alle *Kapitalgesellschaften* (AG, KGaA und GmbH) zusammen, so wird deren dominierende Stellung mit 87 Fällen sowohl in 1978 wie in 1980 deutlich. Die neun bzw. zehn Unternehmen, die in der Form der *Personenhandelsgesellschaft oder als Einzelunternehmen* geführt werden, stammen fast alle aus der unteren Hälfte der jeweiligen Rangliste. Dieses Ergebnis zusammen mit dem, das für die 100 größten Unternehmen nach dem alten Auswahlkriterium in den vorangegangenen Hauptgutachten erzielt wurde [1]), zeigt, daß die Feststellung, wonach die Konzernspitzen der Großunternehmen in der Regel als Kapitalgesellschaft organisiert sind, längerfristig gültig ist.

[1]) Vgl. im besonderen Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 324 und 325.

3.5 Die „100 Größten" im internationalen Vergleich

423. Zur Einschätzung der Entwicklung der „100 Größten" ist es zweckmäßig, die nationale Sichtweite durch einen internationalen Vergleich zu ergänzen. Dies geschieht in *Tabelle 14.* Die Darstellung in dieser Tabelle beruht auf den FORTUNE-Listen:

- The FORTUNE Directory of the 500 Largest U. S. Industrial Corporations, verschiedene Jahrgänge, sowie
- The FORTUNE Directory of the 500 Largest Industrial Corporations Outside the U. S., verschiedener Jahrgänge.

Zur Bestimmung der Positionen der deutschen Unternehmen wurden diese beiden Listen zu einer „Weltliste" integriert. Diese Vorgehensweise führt nicht zu einer homogenen Weltliste, weil in der USA-Liste die Töchter nichtamerikanischer Konzerne enthalten sind. Sofern die jeweilige Muttergesellschaft eine Konsolidierung vornimmt, ergeben sich bei der Integration beider Listen Doppelzählungen. Zum Zweck der Abschätzung der Größenordnung deutscher Unternehmen im Weltmaßstab kann diese Ungenauigkeit jedoch hingenommen werden.

424. Die nachfolgende *Tabelle 14* enthält den Weltrang einiger ausgewählter Unternehmen der Ranglisten 1978 und 1980 der Monopolkommission. Um einen absoluten Größenvergleich zu ermöglichen, sind die Umsätze der Unternehmen in US-Dollar angegeben und die Unternehmen an der Spitze der Weltliste mitaufgeführt.

425. Da in den FORTUNE-Listen *lediglich Industrieunternehmen* mit ihren Weltumsätzen vertreten sind, kann der Vergleich auch nur für solche Unternehmen auf der Basis von Umsätzen vorgenommen werden. Zudem weichen die Umsätze der in dieser Statistik erfaßten deutschen Unternehmen in vielen Fällen von denen in *Tabelle 1* aufgeführten Werten ab. Während die Monopolkommission in ihren Aufstellungen einheitlich den Außenumsatz der inländischen Konzerne zugrundelegt, werden in den internationalen Ranglisten — je nach Datenlage — Welt-, Gruppen-, Konzern- oder Einzelumsätze verwendet.

Die VEBA AG wird nach der Abgrenzung der FORTUNE-Liste den Versorgungsunternehmen zugeordnet und somit dort nicht berücksichtigt. Zum Zweck des internationalen Vergleichs wurde deshalb der in US-Dollar umgerechnete VEBA-Weltumsatz in die Liste integriert.

426. VEBA liegt in der Weltrangliste beider Jahre an 18. Stelle. Demgegenüber sind beim Volkswagenwerk, bei Siemens und bei Daimler-Benz in bezug auf den Weltrang 1978 Rangveränderungen nach unten um zwei bis acht Plätze zu verzeichnen. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist die Wechselkursentwicklung zu berücksichtigen. Der Durchschnitt des Wechselkurses des US-Dollars änderte sich von DM 2,0084 in 1978 auf DM 1,8158 in 1980.

Tabelle 14

Die „100 Größten“ 1978 und 1980 im internationalen Vergleich

Quelle: FORTUNE, Mai 1979, S. 268 ff., August 1979, S. 193 ff., Mai 1981, S. 322 ff., August 1981, S. 206 ff.

Unternehmen (Sitz) (Reihenfolge nach Rang 1980 der Weltliste)	Umsatz im Mio. US-$ [1]		Weltrang	
	1978	1980	1978	1980
Exxon (USA)	60 335	103 143	2	1
Royal Dutch/Shell (GB/NL)	44 045	77 114	3	2
Mobil (USA)	34 736	59 510	5	3
General Motors (USA)	63 221	57 729	1	4
Texaco (USA)	28 608	51 196	6	5
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
VEBA [2] (D)	14 394	23 158	18	18
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Volkswagenwerk (D)	13 332	18 339	20	25
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Siemens (D)	13 865	17 950	19	27
Daimler-Benz (D)	12 091	17 108	26	28
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Hoechst (D)	12 068	16 481	27	30
Bayer (D)	11 392	15 881	28	31
BASF (D)	10 732	15 277	32	32
Thyssen (D)	9 182	15 236	41	33
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Mannesmann (D)	6 321	7 222	64	96
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
AEG-Telefunken (D)	5 998	6 756	72	105
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Messerschmitt-Bölkow-Blohm (D)	1 056	1 820	556	453
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Schering (D)	1 110	1 774	538	465
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Continental Gummi-Werke (D)	1 017	1 741	578	479
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Grundig (D)	1 236	1 531	477	533
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Diehl (D)		860		819

[1]) Umsatzangaben den FORTUNE-Listen entnommen. Diese Umsatzangaben stimmen wegen abweichender Unternehmensabgrenzung nicht mit den Umsatzangaben in Tabelle 1 überein.

[2]) Die VEBA wird in der FORTUNE-Liste nicht geführt.

427. Verglichen mit dem jeweils größten Unternehmen der Weltliste erreichte das größte deutsche Unternehmen der Listen der Monopolkommission (VEBA)

1978 22,8 % und
1980 22,5 %

des Umsatzes dieses Unternehmens.

428. Eine *langfristige Anhebung* der Positionen einiger deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich zeigt die in *Tabelle 15* vorgenommene Fortschreibung einer Aufstellung der Konzentrationsenquête[1]). Die Größenunterschiede zwischen den aufgeführten deutschen und amerikanischen Unternehmen haben sich von 1972 bis 1980 erheblich verringert. Dies gilt durchgängig für den Umsatz und — mit Ausnahme der Unternehmen der Elektrotechnischen Industrie — auch für die Beschäftigten. Dieses Ergebnis deutet auf ein relativ stärkeres Wachstum der größten deutschen Unternehmen von 1962 bis 1980 hin. Bei dem Vergleich und der Interpretation der Umsatzentwicklung deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich sind die zugrundegelegten Wechselkurse und unterschiedlichen Preisentwicklungen zu beachten.

[1]) Vgl. Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drs. IV/2320, S. 27.

4. Verflechtungen der „100 Größten"

429. Verflechtungen zwischen den Großunternehmen bestehen im wesentlichen in drei Formen, nämlich als

— Kapitalbeteiligungen,

— Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen und

— personelle Verflechtungen, wenn Mitglieder geschäftsführender oder kontrollierender Organe eines Unternehmens gleichzeitig in den Organen anderer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" tätig sind.

430. In den folgenden beiden Abschnitten werden die an erster und dritter Stelle genannten Formen der Verflechtungen behandelt. Wegen der Mehrarbeiten, die mit der Umstellung von den hundert größten Unternehmen nach Umsatz auf die hundert größten nach Wertschöpfung verbunden waren, konnte die für eine Analyse der Kooperation im Rahmen von Gemeinschaftsunternehmen erforderlichen umfangreichen Erhebungen nicht durchgeführt werden, so daß eine Behandlung dieses Themas im vorliegenden Gutachten fehlt. Sie wird jedoch im nächsten Gutachten wieder aufgenommen werden.

Tabelle 15

Großunternehmen ausgewählter Wirtschaftszweige im internationalen Vergleich

Quelle: Konzentrationsenquête; FORTUNE, Mai 1981, S. 322ff., August 1981, S. 206ff.

Unternehmen	Umsatz in Mrd. US-$		Beschäftigte		Veränderung in %	
	1962 [1])	1980 [2])	1962	1980	Umsatz	Beschäftigte
Kraftfahrzeugindustrie						
General Motors	14,7	57,7	605 000	746 000	+ *293*	+ *23*
Volkswagenwerk	1,4	18,3	90 000	257 930	+ *1 207*	+ *187*
Daimler-Benz	1,2	17,1	100 144	183 392	+ *1 325*	+ *83*
Elektrotechnische Industrie						
General Electric	4,8	25,0	258 000	402 000	+ *421*	+ *56*
Siemens	1,4	18,0	240 000	344 000	+ *1 186*	+ *43*
Chemische Industrie						
Du Pont	2,4	13,7	93 000	135 900	+ *471*	+ *46*
Bayer	1,0	15,9	76 000	181 639	+ *1 490*	+ *139*
Hoechst	0,9	16,5	— [3])	186 850	+ *1 733*	—

[1]) Umrechnungskurs 1 Dollar = 4,00 DM.
[2]) In den FORTUNE-Listen 1980 sind keine Umrechnungskurse angegeben. Der Durchschnitt des amtlichen Wechselkurses des US-Dollar war 1980 DM 1,8158.
[3]) Zahl für 1962 nicht verfügbar.

4.1 Anteilsbesitz an den „100 Größten"

4.1.1 Methodische Vorbemerkungen

431. Die Untersuchung des Anteilbesitzes an Großunternehmen besteht aus zwei Teilen. Zunächst erfolgt eine Analyse der Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten" im einzelnen. Anschließend werden diese im Zusammenhang mit den Beteiligungen anderer Gruppierungen betrachtet.

432. Die Anteilseigner der einzelnen Unternehmen können mit Hilfe der verwendeten Quellen nicht vollständig ermittelt werden. Bei der Interpretation der Ergebnisse der Analyse ist deshalb zu beachten, daß die Tabellen vermutlich in einigen Bereichen zu niedrige Zahlen ausweisen. Dies dürfte besonders für den Streubesitz gelten, der in der Regel nur vermerkt wird, wenn er gegenüber den übrigen Anteilseignern von nennenswerter Bedeutung ist. Der Anteilsbesitz institutioneller Anleger (wie Investmentfonds usw.) ist ganz unberücksichtigt geblieben, weil hierzu keine ausreichenden Informationen verfügbar sind. Außerdem ist es schwierig festzustellen, zu welchem Zeitpunkt genau Änderungen in Kraft getreten sind, so daß die angegebenen Beteiligungsverhältnisse in manchen Fällen nur annähernd als für Ende 1978 bzw. Ende 1980 geltend angesehen werden können.

In die Untersuchungen werden auch indirekte Beteiligungen einbezogen. Dabei werden die Anteile entsprechend den Anteilen an den zwischengeschalteten Beteiligungsgesellschaften gewichtet.

433. Die in *Tabelle 16* vorgenommene *Aufschlüsselung der Anteilseigner* der „100 Größten" entspricht den Gruppierungen, die am häufigsten auftreten. In der Spalte „Sonstige" sind neben einigen weniger häufig auftretenden Gruppierungen wie Genossenschaften, staatliche Stiftungen und Unternehmen, die nicht zu den „100 Größten" gehören, auch solche Beteiligungen aufgeführt, die nicht identifiziert werden konnten.

4.1.2 Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten"

434. In *Tabelle 17* werden die *Kapitalverflechtungen* zwischen den „100 Größten" detailliert dargestellt. Aus der Tabelle geht hervor, daß es 1978 73 Fälle und 1980 75 Fälle von Beteiligungen aus dem Kreis der „100 Größten" gab. Es wurden 1978 von 34 Unternehmen Beteiligungen an 31 Unternehmen und 1980 von 35 Unternehmen an 29 Unternehmen gehalten. Die häufigsten Anteilseigner sind drei Großbanken und die größte Versicherungsgesellschaft unter den „100 Größten":

	Anzahl der Fälle	
	1978	1980
Allianz Versicherungs-AG	8	10
Deutsche Bank AG	9	8
Commerzbank AG	6	7
Dresdner Bank AG	4	4

Zwei weitere Großbanken, die Westdeutsche Landesbank und die Bayerische Vereinsbank, halten mit drei bzw. zwei Beteiligungen in 1978 und drei bzw. einer in 1980 eine relativ geringe Anzahl.

Sowohl Beteiligungsgesellschaften wie Anteilseigner kommen aus allen Bereichen der Rangfolge der „100 Größten", jedoch sind die Anteilseigner im Durchschnitt größer als die Gesellschaften, an denen sie beteiligt sind. Dies wird unter anderem dadurch deutlich, daß die Anteilseigner 1980 einen durchschnittlichen Rang von 29, die Beteiligungsgesellschaften einen von 57 hatten.

435. *Änderungen in den kapitalmäßigen Verflechtungen* zwischen 1978 und 1980 ergaben sich zum einen durch *Änderungen in der Zusammensetzung der „100 Größten"*. Vier Unternehmen, an denen Beteiligungen bestehen,

— Agfa-Gevaert AG,

— Magirus-Deutz AG,

— Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG und

— Bergmann-Elektricitäts-Werke AG,

schieden aus, und zwei Unternehmen,

— Zentralgesellschaft VFW mbH[1]) und

— Wacker Chemie GmbH,

traten neu ein. Ferner wurden zwei Gesellschaften,

— Mobil Oil AG Deutschland und

— Deutsche BP AG,

die Anteilseigner sind, ebenfalls 1980 neu in den Kreis der „100 Größten" aufgenommen.

Zum anderen gab es *Änderungen durch Erwerb und Veräußerung von Anteilen*, wobei die Unternehmen auf beiden Seiten der Transaktionen während 1978 und 1980 im Kreis der „100 Größten" vertreten waren. Die Beteiligungsgesellschaften, für die dies zutrifft, sind

— Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH,

— Metallgesellschaft AG,

— Hochtief AG,

— Linde AG,

— MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH und

— Hapag-Lloyd AG.

Es fällt auf, daß in den zwölf Fällen von erworbenen, erhöhten oder verringerten Anteilen an diesen Gesellschaften in vier Fällen die Allianz Versicherungs-AG und in vier weiteren Fällen drei Großbanken als Beteiligte auftreten.

[1]) VFW, an der die Fried. Krupp GmbH in 1980 vorübergehend eine Mehrheit von 61,4 % hielt, wurde 1981 von der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH erworben und wird seitdem von dieser Gesellschaft konsolidiert. VFW's Auftreten im Kreis der „100 Größten" war somit lediglich eine transitorische Erscheinung. Der Mehrheitsbesitz von Krupp an VFW in 1980 bedarf wegen der in 1981 erfolgenden Übernahme der Gesellschaft durch MBB keiner besonderen Behandlung.

Tabelle 16

Die Anteilseigner der „100 Größten" 1978 und 1980[1]) nach Gruppen

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(1)	1978	Siemens AG				ca. 11	ca. 89		
1	1980					ca. 11	ca. 89		
(2)	1978	Daimler-Benz AG...	38,5	ca. 14					47,5
2	1980		38,5	ca. 14					47,5
(3)	1978	Volkwagenwerk AG			40		60		
3	1980				40		60		
(4)	1978	Ruhrkohle AG......	83,8	11,6 I					4,6
4	1980		83,8	11,6 I					4,6
(5)	1978	Thyssen AG	4,8 I			29,4	65,8		
5	1980		4,8 I			29,4	65,8		
(7)	1978	Bayer AG...........					100		
6	1980						100		
(19)	1978	VEBA AG...........			43,75		56,25		
7	1980				43,75		56,25		
(6)	1978	BASF AG...........					100		
8	1980						100		
(11)	1978	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG......			31,4[2])		68,6		
9	1980				31,4[2])		68,6		
(8)	1978	Hoechst AG.........					100		
10	1980						100		
(9)	1978	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken..					100		
11	1980						100		
(17)	1978	Fried. Krupp GmbH		25,01		74,99 M			
12	1980			25,01		74,99 M			
(14)	1978	Mannesmann AG...					100		
13	1980						100		
(15)	1978	Robert Bosch GmbH				100 M			
14	1980					100 M			
(16)	1978	IBM Deutschland GmbH		100 M					
15	1980			100 M					
(18)	1978	Gutehoffnungshütte Aktienverein	19,3 I			ca. 25	ca. 45		10,7
16	1980		19,3 I			ca. 25	ca. 25		10,7
(19)	1978	Deutsche Bank AG .					100		
17	1980						100		

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(21)	1978	Salzgitter AG			100				
18	1980				100				
(13)	1978	Adam Opel AG		100 M					
19	1980			100 M					
(20)	1978	Karstadt AG	über 50				unter 50		
20	1980		über 50				unter 50		
(12)	1978	Ford-Werke AG		99,8 M					0,2
21	1980			99,8 M					0,2
(23)	1978	Bayerische Motoren Werke AF				ca. 60	ca. 40		
22	1980					ca. 60	ca. 40		
(22)	1978	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA.				100 M			
23	1980					100 M			
(25)	1978	Estel Hoesch Werke AG.		ca. 57 I,M			ca. 43 I		
24	1980			ca. 57 I,M			ca. 43 I		
(26)	1978	Deutsche Lufthansa AG.			81,2				17,8
25	1980				81,2				17,8
(24)	1978	Deutsche Unilever GmbH		100 M					
26	1980			100 M					
(27)	1978	Dresdner Bank AG .					100		
27	1980						100		
(28)	1978	Kaufhof AG.	über 50			unter 25	ca. 25		
28	1980		über 50			unter 25	ca. 25		
(30)	1978	Brown, Boveri & Cie AG.		ca. 56 M			ca. 44		
29	1980			ca. 56 M			ca. 44		
(46)	1978	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG.			100				
30	1980				100				
(31)	1978	Standard Elektrik Lorenz AG.		85,9 M			14,1		
31	1980			85,9 M			14,1		
(32)	1978	Saarbergwerke AG .			100				
32	1980				100				
(29)	1978	Allianz-Versicherungs-AG		5,3			74,7		2,0
33	1980			5,3			74,7		2,0
(67)	1978	ESSO AG		100 M					
34	1980			100 M					

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(40)	1978	Klöckner-Werke AG		über 35		10	unter 55		10
35	1980			über 35		10	unter 55		10
(38)	1978	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland).....		über 60 M					unter 40
36	1980			über 60 M					unter 40
(43)	1978	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	22,0 I	12,8 I	47 I	18,2			
37	1980		29,0 I	10,7 I	46 I	9			5,7
(37)	1978	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs-Siedlungsgesellschaft mbH.............	unter 50					über 50 M	
38	1980		unter 50					über 50 M	
(35)	1978	Klöckner-Humboldt-Deutz AG.........				ca. 40	ca. 60		
39	1980					ca. 40	ca. 60		
(39)	1978	Metallgesellschaft AG...............	41,6 I	ca. 16,5					41,9
40	1980		56,3 I	ca. 20,0					23,7
(33)	1978	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH .				ca. 100 M			
41	1980					ca. 100 M			
(64)	1978	Hochtief AG........	über 58,9				unter 16,1		über 25
42	1980		über 60,9				unter 14,1		über 25
(50)	1978	Philipp Holzmann AG................	über 50				unter 50		
43	1980		über 50				unter 50		
(36)	1978	Commerzbank AG..					100		
44	1980						100		
(34)	1978	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH............		100 M					
45	1980			100 M					
(42)	1978	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH............		97,9 M					2,1
46	1980			97,9 M					2,1
(51)	1978	FAG Kugelfisch Georg Schäfer & Co.				100 M			
47	1980					100 M			
(44)	1978	Henkel KGaA				100 M			
48	1980					100 M			
(54)	1978	Preussag AG........	38,2				61,8		
49	1980		38,2				61,8		

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(41)	1978	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —				100 M			
50	1980					100 M			
(45)	1978	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG...............						100 M	
51	1980							100 M	
(48)	1978	Carl Zeiss-Stiftung..							100 [3]
52	1980								100 [3]
(60)	1978	Deutsche Shell AG .		100 M					
53	1980			100 M					
(53)	1978	Continental Gummi-Werke AG	22,5 I				70		7,5
54	1980		22,5 I				70		7,5
(49)	1978	Bertelsmann AG....				100 M			
55	1980					100 M			
(47)	1978	Deutsche Babcock AG...............		über 25			unter 65		ca. 10
56	1980			über 25			unter 65		ca. 10
(—)	1978	Mobil Oil AG		—					
57	1980			100					
(55)	1978	Degussa AG	29,5 I				63		7,5
58	1980		29,5 I				63		7,5
(56)	1978	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG...............		4		96 M			
59	1980			4		96 M			
(59)	1978	Eschweiler Bergwerks-Verein AG .		95,8 M			4,2		
60	1980			96,5 M			3,5		
(58)	1978	C & A Brenninkmeyer				100 M			
61	1980					100 M			
(66)	1978	Bayerische Vereinsbank AG..........					84,6		15,4
62	1980						85,2		14,8
(52)	1978	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG.........	ca. 32 I		ca. 42		ca. 22		ca. 4
63	1980		ca. 32 I		ca. 42		ca. 22		ca. 4
(69)	1978	Linde AG	ca. 10				ca. 90		
64	1980		ca. 22				ca. 78		
(70)	1978	Schering AG........					100		
65	1980						100		

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(100)	1978	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH.....						50	50[4])
66	1980							50	50[4])
(68)	1978	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	38,8			58,2			3
67	1980		38,8			58,2			3
(—)	1978	Deutsche BP AG....		—					
68	1980			100 M					
(62)	1978	Horten AG..........	25 I	über 25			unter 50		
69	1980		25 I	über 25			unter 50		
(63)	1978	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG .					100		
70	1980						100		
(76)	1978	Ruhrgas AG	90,7 I						9,3
71	1980		98,6 I						1,4
(72)	1978	Bayerwerk AG......	40		60				
72	1980		40		60				
(95)	1978	Deutsche Texaco AG		99,15 M					0,85
73	1980			99,15 M					0,85
(74)	1978	co op AG............	38,3	22,4					39,3
74	1980		38,3	3,0					58,7
(78)	1978	Axel Springer Verlag AG................				100 M			
75	1980					100 M			
(—)	1978	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG Bausparkasse der Volksbanken und Raiffeisenbanken.							
76	1980								100 M[5])
(81)	1978	Freudenberg & Co. .				100 M			
77	1980					100 M			
(77)	1978	Sachs AG...........	ca. 50 I	12,5		37,5			
78	1980		50 I	12,5		37,5			
(73)	1978	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH..............		100 M					
79	1980			100 M					
(83)	1978	Oetker-Gruppe......				100 M			
80	1980					100 M			

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten“	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(57)	1978	Westdeutsche Landesbank Girozentrale			66,7				33,3 [6])
81	1980				66,7				33,3 [6])
(65)	1978	Enka AG............		97,2 M					2,8
82	1980			97,2 M					2,8
(86)	1978	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim..				100 M			
83	1980					100 M			
(92)	1978	Rütgerswerke AG...	über 55 I				unter 45		
84	1980		über 55 I				unter 45		
(—)	1978	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG...				—			—
85	1980					50			50
(61)	1978	Grundig AG				100 M			
86	1980			18,7		81,3 M			
(90)	1978	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH..	88,5 I				11,5		
87	1980		87,6 I				12,4		
(—)	1978	Flachglas AG		—					—
88	1980			61,7 I,M					28,3
(94)	1978	SKF Kugellagerfabriken GmbH...		99,6 M					
89	1980			99,6 M					
(87)	1978	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	100						
90	1980		100						
(91)	1978	Otto Versand GmbH & Co..............	unter 2,5 I	unter 15 I		über 50 M			unter 32,5
91	1980		unter 2,5 I	unter 15 I		über 50 M			unter 32,5
(79)	1978	Hamburgische Electricitäts-Werke AG................			71,4		28,6		
92	1980				71,4		28,6		
(84)	1978	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH............		100 M					
93	1980			100 M					
(80)	1978	Hapag-Lloyd AG....	über 64 I						unter 36
94	1980		über 66 I						unter 34
(89)	1978	Michelin Reifenwerke KGaA		96,3 M					3,7
95	1980			96,3 M					3,7
(—)	1978	Strabag Bau-AG....				—	—		
96	1980					über 25	unter 75		

noch Tabelle 16

Rang	Jahr	Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil) indirekt, M: Mehrheit in einer Hand)						
			Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	Ausländischer Einzelbesitz	Öffentliche Hand	Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen	Streubesitz	DGB und Einzelgewerkschaften	Sonstige
(—)	1978	Zentralgesellschaft VFW GmbH	—		—				
97	1980		61,6 I,M		38,4				
(—)	1978	Wacker Chemie GmbH	—			—			
98	1980		50			50			
(—)	1978	Dornier GmbH				—			
99	1980					100 M			
(96)	1978	Diehl GmbH & Co.. .				100 M			
100	1980					100 M			
(71)	1978	Reemstma Cigarettenfabriken GmbH				65			35
—	1980					—			—
(75)	1978	Agfa-Gevaert AG ...	50	50					
—	1980		—	—					
(82)	1978	Stadtwerke München			100				
—	1980				—				
(85)	1978	Magirus-Deutz AG..	19,6 I	78,4 I,M					2
—	1980			—					—
(88)	1978	Energie-Versorgung Schwaben AG			100				
—	1980				—				
(93)	1978	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	17,2 I		58,9				23,9
—	1980		—		—				—
(97)	1978	BayWa AG..........					10		ca. 90 M[7])
—	1980						—		—
(98)	1978	Boehringer Mannheim GmbH				100 M			
—	1980					—			
(99)	1978	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG....	über 87,1						unter 12,9
—	1980		—						—

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten".
[2]) Zusammen mit Stammaktien halten die öffentlichen Gebietskörperschaften die Stimmehrheit.
[3]) Die Carl-Zeiss-Stiftung ist eine staatlich verwaltete Stiftung.
[4]) Deutscher Beamtenwirtschaftsbund.
[5]) Mehrheit bei genossenschaftlichen Banken.
[6]) Sparkassen- und Giroverbände des Landes Nordrhein-Westfalen.
[7]) Bayerische Raiffeisen-Zentralbank und Ländliche Genossenschaften.

Tabelle 17

Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1978 und 1980

Quelle: Eigene Erhebungen

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1978	1980		1978	1980		1978	1980
2	2	Daimler-Benz AG	19	17	Deutsche Bank AG	28,5	28,5
			22	23	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	10	10
						38,5	38,5
4	4	Ruhrkohle AG	5	5	Thyssen AG	13,8	13,8
			10	7	VEBA AG	29,5	29,5
			17	12	Fried. Krupp GmbH	6,7	6,7
			14	13	Mannesmann AG	8,0	8,0
			21	18	Salzgitter AG	11,8	11,8
			25	24	Estel Hoesch Werke AG	8,6	8,6
			40	30	Klöckner-Werke AG	5,1	5,1
			52	63	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	0,2	0,2
						83,8 [1])	83,8 [1])
5	5	Thyssen AG	29	33	Allianz Versicherungs-AG	4,8 I	4,8 I
18	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	29	33	Allianz Versicherungs-AG	11,8 I	11,8 I
			36	44	Commerzbank AG	7,5 I	7,5 I
						19,3	19,3
20	20	Karstadt AG	19	17	Deutsche Bank AG	über 25	über 25
			36	44	Commerzbank AG	über 25	über 25
						über 50	über 50
28	28	Kaufhof AG	27	27	Dresdner Bank AG	über 25	über 25
			36	44	Commerzbank AG	über 25	über 25
						über 50	über 50
43	37	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	1	1	Siemens AG	11 I	7,5 I
			5	5	Thyssen AG	11 I	7,5 I
			17	12	Fried. Krupp GmbH		6,2 I
			15	14	Robert Bosch GmbH		3,9 I
			29	33	Allianz Versicherungs-AG		3,9 I
						22	29,0
37	38	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH	45	51	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	unter 50	unter 50
39	40	Metallgesellschaft AG	19	17	Deutsche Bank AG	über 8,3 I	über 13,1 I

noch Tabelle 17

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1978	1980		1978	1980		1978	1980
			27	27	Dresdner Bank AG	25	30
			29	33	Allianz-Versicherungs-AG	über 8,3 I	über 13,1 I
						über 41,6	über 56,3 [1])
64	42	Hochtief AG	11	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	über 33,9 I	über 43,9 I
			29	33	Allianz Versicherungs-AG		4,5 I
			36	44	Commerzbank AG	25	12,5 I
						über 58,9	über 60,9
50	43	Philipp Holzmann AG	19	17	Deutsche Bank AG	über 25	über 25
			57	81	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	über 25	über 25
						über 50	über 50
54	49	Preussag AG	57	81	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	38,2	38,2
53	54	Continental Gummi-Werke AG	7	6	Bayer AG	10	10
			19	17	Deutsche Bank AG	10	10
			29	33	Allianz-Versicherungs-AG	2,5 I	2,5 I
						22,5	22,5
55	58	Degussa AG	19	17	Deutsche Bank AG	10 I	10 I
			29	33	Allianz Versicherungs-AG	2,5 I	2,5 I
			51	47	Henkel KGaA	17 I	17 I
						29,5	29,5
52	63	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	4	4	Ruhrkohle AG	1,9 I	1,9 I
			11	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	7,6 I	7,6 I
			19	17	Deutsche Bank AG	6,3 I	6,3 I
			29	33	Allianz Versicherungs-AG	5,7 I	5,7 I
			57	81	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	10,4 I	10,4 I
						31,9	31,9
69	64	Linde AG	29	33	Allianz Versicherungs-AG	ca. 10	ca. 12
			36	44	Commerzbank AG		ca. 10
						ca. 10	ca. 22
68	67	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.	9	11	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	38,8	38,8
62	69	Horten AG	19	17	Deutsche Bank AG	18,75 I	18,75 I
			36	44	Commerzbank AG	7,25 I	7,25 I
						25	25

noch Tabelle 17

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1978	1980		1978	1980		1978	1980
76	71	Ruhrgas AG	4	4	Ruhrkohle AG	59,82 I (zusammen Ruhrkohle AG bis Deutsche Texaco AG)	59,82 I
			10	7	VEBA AG		
			14	13	Mannesmann AG		
			25	24	Estel Hoesch Werke AG		
			73	95	Deutsche Texaco AG		
			6	8	BASF AG	0,15 I	0,15 I
			67	34	ESSO AG	14,74 I	14,74 I
			54	49	Preussag AG	1,29 I	1,29 I
			60	53	Deutsche Shell AG	14,74 I	14,74 I
			—	57	Mobil Oil AG	—	7,39 I
			—	68	Deutsche BP AG	—	0,47 I
						90,74	98,6
72	72	Bayernwerk AG	46	30	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	40	40
74	74	co op AG	45	51	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	38,3	38,3
77	78	Sachs AG	21	18	Salzgitter AG	25 I	25 I
			36	44	Commerzbank AG	25	25
						50	50
92	84	Rütgerswerke AG	4	4	Ruhrkohle AG	ca. 42,5 I	ca. 42,5 I
			72	72	Bayernwerk AG	über 12,5 I	über 12,5 I
						über 55	über 55
90	87	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH	2	2	Daimler-Benz AG	50	50
			18	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	38,5 I	37,6 I
						88,5	87,6
87	90	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	1	1	Siemens AG	50	50
			15	14	Robert Bosch GmbH	50	50
						100	100
91	91	Otto Versand GmbH & Co.	66	62	Bayerische Vereinsbank AG	2,5 I	2,5 I
80	94	Hapag-Lloyd AG	19	17	Deutsche Bank AG	über 25	über 25
			27	27	Dresdner Bank AG	über 25	über 25
			29	33	Allianz Versicherungs-AG	ca. 14 I	ca. 16 I
						über 64	über 66
—	97	Zentralgesellschaft VFW mbH	17	12	Fried. Krupp GmbH	—	61,6 [2])
—	98	Wacker Chemie GmbH	8	10	Hoechst AG	—	50
75	—	Agfa-Gevaert AG	7	6	Bayer AG	50	— [3])

noch Tabelle 17

Beteiligungsunternehmen			Anteilseigner				
Rang		Firma	Rang		Firma	Kapitalanteil in % (I: wenigstens zum Teil indirekt)	
1978	1980		1978	1980		1978	1980
85	—	Magirus-Deutz AG	35	39	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	19,6 I	—
93		Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG	10	7	VEBA AG	8,6 I	—
			46	30	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	8,6 I	—
						17,2	
99	—	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG	1	1	Siemens AG	37,1	—
			19	17	Deutsche Bank AG	über 25	—
			66	62	Bayerische Vereinsbank	über 25	—
						über 87,1	—

[1]) Wegen Rundungen stimmt Summe nicht genau mit dieser Zahl überein.
[2]) Nur vorübergehende Mehrheitsbeteiligung, vgl. Fn. zu Tz. 435 im Text.
[3]) Die Agfa-Gevaert AG wird nach Mehrheitserwerb ab 1980 von der Bayer AG konsolidiert.

436. Bei einem sowohl der 31 Unternehmen in 1978 wie der 29 in 1980, an denen andere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt sind, stellt eine einzige Beteiligung die Mehrheit dar[1]). Bei elf Unternehmen in 1978 wie in 1980 summieren sich die Anteile mehrerer Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" zu über 50 %, diese sind 1978 und 1980:

— Ruhrkohle AG

— Karstadt AG

— Kaufhof AG

— Hochtief AG

— Philipp Holzmann AG

— Ruhrgas AG

— Rütgerswerke AG

— MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH

— Bosch-Siemens Haushaltsgeräte GmbH

— Hapag-Lloyd AG

1980:

— Metallgesellschaft AG

1978:

— Bergmann-Elektricitäts-Werke AG.

Bei der Ruhrkohle AG sind die Anteilseigner alle Unternehmen aus der Eisenschaffenden Industrie und der Elektrizitätserzeugung, also Großverbraucher von Kohle. Im Fall von Ruhrgas sind es neben der Ruhrkohle AG — diesmal auf der Anteilseignerseite — ebenfalls Unternehmen aus der Eisenschaffenden Industrie sowie mineralölverarbeitende Gesellschaften. Großbanken stellen Mehrheiten bei den Kaufhäusern sowie bei der Philipp Holzmann AG und der Hapag-Lloyd AG, während bei der Metallgesellschaft AG neben Banken die Allianz Versicherungs-AG, bei der Hochtief AG neben dieser und der Commerzbank AG das Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerk und bei der Bergmann-Elektricitäts-Werke AG neben Banken die Siemens AG engagiert sind. Bei den verbleibenden Unternehmen sind jeweils größere Unternehmen aus demselben Industriezweig die Anteilseigner.

[1]) Es handelt sich um die Mehrheit von Krupp an der Zentralgesellschaft VFW. Vgl. Fn. zu Tz. 435.

437. Als Maß für die *durch Kapitalverflechtungen entstandene Interdependenz* kann der Anteil an der Gesamtwertschöpfung der „100 Größten" der mit den entsprechenden Kapitalanteilen gewichteten Wertschöpfungsbeträge der Beteiligungsgesellschaften angesehen werden. Den höchsten Wert von 100 % könnte dieser Anteil im theoretisch denkbaren (aber vollkommen unrealistischen) Fall der vollständigen Interdependenz, in dem die Kapitalanteile jedes Unternehmens unter den „100 Größten" zu 100 % anderen Unternehmen aus diesem Kreis gehörten, erreichen. Dieser Anteil war

1978 11,16 % und
1980 11,76 %.

Die Erhöhung des Anteils um 0,60 Prozentpunkte ist überwiegend auf Umsatzsteigerungen der betroffenen Beteiligungsgesellschaften und nicht auf Änderungen in den Beteiligungsverhältnissen zurückzuführen.

4.1.3 Zusammenfassende Betrachtung aller Anteilseigner an den „100 Größten"

438. Eine Durchsicht von *Tabelle 16* zeigt, daß für den größten Teil der Unternehmen, die in beiden Jahren zum Kreis der „100 Größten" gehörten, die Beteiligungsverhältnisse zwischen 1978 und 1980 im wesentlichen stabil geblieben sind. An den meisten Veränderungen, die stattfanden, waren Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" als Anteilseigner beteiligt, und diese Fälle wurden bereits im vorangegangenen Abschnitt kommentiert. Es bleiben als sonstige nennenswerte Veränderungen

— der Erwerb von 12,7 % Anteilen an der co op AG durch die co op Gesellschaft für Handelsbeteiligungen, die genossenschaftlichen Organisationen gehört, und von 9 % durch die Norddeutsche Landesbank, sowie

— der Erwerb von 18,7 % Anteilen an der Grundig AG durch Philips Eindhoven.

439. *Tabelle 18* faßt die in *Tabelle 16* im einzelnen aufgeführten Angaben über Beteiligungen an den „100 Größten" zusammen. Danach gibt es drei ungefähr gleichgroße Gruppen mit jeweils 18 bis 23 Unternehmen, die sich 1978 und 1980 in mehrheitlichem Besitz von

— ausländischen Anteilseignern,

— Einzelpersonen, Familien und Familienstiftungen und in

— mehrheitlichem Streubesitz

befanden sowie einige kleinere Gruppen von Unternehmen, an denen

— die öffentliche Hand,

— der Deutsche Gewerkschaftsbund und seine Einzelgewerkschaften und

— sonstige Institutionen

mehrheitlich beteiligt waren. Die zahlreichste Gruppe mit 25 bzw. 24 Mitgliedern besteht jedoch aus Unternehmen, an denen mehrere wesentliche Minderheitsbeteiligungen, aber keine Mehrheitsbeteiligung bestanden. Bemerkenswert ist hier, daß 21 bzw. 20 von diesen Unternehmen zu jenen gehören, an denen andere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt waren und daß sich in jeweils elf dieser Fälle, wie bereits im vorangegangenen Abschnitt vermerkt, Beteiligungen von mehreren Unternehmen auf über 50 % summierten.

440. Nach Tabelle 18 haben *Unternehmen, deren Aktienmehrheit sich in Streubesitz befindet*, die durchschnittlich größte Wertschöpfung. Unternehmen mit der zweitgrößten durchschnittlichen Wertschöpfung waren 1978 solche ohne eine Mehrheitsbeteiligung und 1980 solche im Mehrheitsbesitz der öffentlichen Hand. Diese Veränderung ist auf die Preisentwicklung im Energiesektor, in dem die größere Anzahl der Unternehmen mit Mehrheitsanteilen im Besitz der öffentlichen Hand tätig sind, zurückzuführen.

Interessant ist die Veränderung bei den Unternehmen *in ausländischem Mehrheitsbesitz*. Ihr durch-

Tabelle 18

Aufschlüsselung der „100 Größten" 1978 und 1980 nach Arten der Beteiligungsverhältnisse

Quelle: Eigene Erhebungen

Art der Beteiligungsverhältnisse	Anzahl der Unternehmen		Anteil an der Wertschöpfung der „100 Größten" in %		Durchschnittliche Wertschöpfung	
	1978	1980	1978	1980	1978	1980
Mehrheit in ausländischem Besitz	20	22	*16,3*	*15,5*	1 400	1 386
Mehrheit im Besitz der öffentlichen Hand	11	8	*8,5*	*8,1*	1 335	2 014
Mehrheit im Besitz von Einzelpersonen, Familien oder Familienstiftungen	18	18	*12,0*	*11,8*	1 150	1 302
Mehrheitlicher Streubesitz	22	23	*39,2*	*39,5*	3 067	3 404
Mehrheit im Besitz des DGB und seiner Einzelgewerkschaften	2	2	*1,4*	*1,3*	1 166	1 297
Sonstiger Mehrheitsbesitz[1]	2	3	*0,8*	*1,2*	699	816
Keine Mehrheit	25	24	*21,8*	*22,6*	1 500	1 867
zusammen	100	100	*100,0*	*100,0*		

[1]) Enthält 1980 die Mehrheitsbeteiligung der Fried. Krupp GmbH an der Zentralgesellschaft VFW mbH, die wegen ihres vorübergehenden Charakters nicht besonders herausgehoben wird. Vgl. Fn. zu Tz. 435.

schnittlicher Wertschöpfungsbetrag sank von 1978 auf 1980, und zwar einmal dadurch, daß zwei solcher Unternehmen, Mobil Oil und Deutsche BP, mit einer unterdurchschnittlichen Wertschöpfung 1980 neu in den Kreis der „100 Größten" aufgenommen wurden, und ferner, weil zwei der größten Unternehmen in ausländischem Besitz, Opel und Ford, 1980 hohe Verluste erwirtschafteten.

441. In zwei Fällen halten ausländische Muttergesellschaften direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligungen an jeweils zwei Unternehmen, die sowohl 1978 wie 1980 zu den „100 Größten" gehörten. Diese sind

— ITT International Telephone & Telegraph Corporation, New York, mit Mehrheitsbeteiligungen an
  — Standard Elektrik Lorenz AG und
  — ITT Gesellschaft für Beteiligungen GmbH,

sowie

— ARBED S. A., Luxemburg, mit Mehrheitsbeteiligungen an
  — Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH und
  — Eschweiler Bergwerks-Verein AG.

Vorausgesetzt, daß die ausländischen Muttergesellschaften eine einheitliche Leitung über jeweils beide in der Bundesrepublik tätigen Unternehmen ausüben, wird durch die Nichtkonsolidierung der zusammengehörenden Unternehmen die aggregierte Konzentration unterschätzt.

442. Für eine Beurteilung der Bedeutung ausländisch kontrollierter Großunternehmen ist ihr Anteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen in der Bundesrepublik von besonderem Interesse. Er beträgt

1978 3,17 % und
1980 3,02 %.

In der Verringerung des Anteils von 1978 auf 1980 spiegelt sich das bereits erwähnte negative Ergebnis von Opel und Ford wider, das durch den Eintritt von Mobil Oil und Deutsche BP in den Kreis der „100 Größten" nicht kompensiert wurde.

Werden zu den Wertschöpfungsbeträgen ausländisch kontrollierter Unternehmen anteilsmäßig solche hinzugezogen, an denen ausländische Minderheitsbeteiligungen bestehen, so ergeben sich

1978 3,70 % und
1980 3,55 %.

4.2 Personelle Verflechtungen

4.2.1 Methodische Vorbemerkungen

443. Die Erhebung der personellen Verflechtungen beruht in erster Linie auf den Geschäftsberichten der Großunternehmen. 91 Unternehmen der „100 Größten" in 1978 und 92 in 1980 unterscheiden in ihren Geschäftsberichten zwischen *Geschäftsführung* und einem *Kontrollorgan* (Aufsichtsrat, Verwaltungsrat, Gesellschafterausschuß, Vermittlungsausschuß, Unternehmensrat etc.) und geben die personelle Besetzung dieser geschäftsführenden und kontrollierenden Gremien an. Für die deutsche Saint-Gobain-Pont-à-Mousson-Gruppe wurde zwar nicht die Zusammensetzung des gesamten Verwaltungsrates der französischen Obergesellschaft erhoben, jedoch die Verflechtung durch das deutsche Mitglied in diesem Verwaltungsrat mitberücksichtigt. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß die Befugnisse der Kontrollorgane vor allem nach den Rechtsformen der Unternehmen inhaltlich unterschiedlich zu bestimmen sind. Nach der Intention dieser Erhebung kommt es jedoch nicht primär auf die Befugnisse dieser Organe im einzelnen an, sondern darauf, daß über sie Kontaktmöglichkeiten auf hoher Ebene der Unternehmenshierarchie geschaffen werden können.

444. Für eine *gruppenspezifische Aufschlüsselung der Mitglieder der Kontrollorgane* wurde bei der Erhebung insbesondere danach unterschieden, ob der Mandatsträger

— Geschäftsführungsmitglied eines anderen Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten",

— Repräsentant einer Bank bzw. einer Versicherung oder

— Gewerkschaftsvertreter

ist. Als Repräsentanten von Banken bzw. Versicherungen werden Mitglieder der Geschäftsleitung, ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung, sofern sie noch Mitglied des Aufsichtsrats sind, sowie Mitarbeiter von Banken bzw. Versicherungen gewertet. Gewerkschaftsvertreter sind in dieser Untersuchung hauptamtliche Organisationsvertreter, die aufgrund der Mitbestimmungsgesetzgebung auf Arbeitnehmerseite neben Arbeitnehmern der betreffenden Unternehmen Mandate in Kontrollorganen innehaben.

445. In den Fällen, in denen eine Gruppenzuordnung von Kontrollorganmitgliedern nach Banken- und Versicherungsrepräsentanten aufgrund der Geschäftsberichte nicht möglich war, wurde ergänzend auf das Handbuch „Leitende Männer und Frauen der Wirtschaft" Ausgaben 1979 und 1981 des Hoppenstedt-Verlags zurückgegriffen. Die Gewerkschaftsvertreter wurden aufgrund einer Befragung des Deutschen Gewerkschaftsbundes ermittelt.

Die Unvollständigkeit der Geschäftsberichte vieler Großunternehmen in bezug auf die Herkunft der Mitglieder ihrer Kontrollorgane machte eine weitergehende gruppenspezifische Auswertung der personellen Verflechtungen (z. B. Ermittlung der Vertreter staatlicher Institutionen) unmöglich.

4.2.2 Darstellung der personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten" 1978 und 1980

446. Die Darstellung der personellen Verflechtungen in *Tabelle 19* unterscheidet danach, ob sie durch

— Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens, die Kontrollorganmandate in anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" wahrnehmen, oder

— Mandatsträger, die gleichzeitig in mehreren Kontrollorganen tätig sind, ohne dabei Geschäftsführungsmitglied eines verflochtenen Unternehmens zu sein,

entstanden sind.

Aus systematischen Gründen muß dabei der Kontakt zwischen zwei Unternehmen jeweils als zwei Verflechtungen gezählt werden. Diese Zählweise ist deshalb sinnvoll, weil jeder Kontakt zwei Richtungen des Informationsflusses ausdrückt.

447. *Tabelle 19* zeigt, daß sowohl 1978 wie 1980 insgesamt 43 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" Mitglieder ihrer Geschäftsführung in die Kontrollorgane anderer Unternehmen aus diesem Kreis entsandten. Demgegenüber waren 1978 in 74 und 1980 in 76 Kontrollorganen der zu den „100 Größten" gehörenden Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung anderer solcher Unternehmen vertreten. Es zeigt sich, daß die Unternehmen, die Geschäftsführungsmitglieder in Kontrollorgane entsenden, eine geringere Zahl ausmachen als die Unternehmen, in deren Kontrollorgane Geschäftsführungsmitglieder anderer Unternehmen entsandt werden. Dies ist darauf zurückzuführen, daß Mitglieder der Geschäftsführung der zu den „100 Größten" gehörenden Banken und der sich an der Spitze der Rangfolge befindlichen Konzerne vielfach mehrere Kontrollorganmandate gleichzeitig wahrnehmen.

Als herausragendes Beispiel ist hier die *Deutsche Bank* zu nennen, die Mitglieder ihres Vorstandes 1978 in 36 Kontrollorgane der „100 Größten" und 1980 in 39 entsandte, während in beiden Jahren jeweils nur zwei Unternehmen über ihre Geschäftsführung im Aufsichtsrat der Deutschen Bank vertreten waren. Ferner entsandten die zehn Unternehmen an der Spitze der Rangfolge 1978 und 1980 im Durchschnitt fünf bzw. sieben Mitglieder des Vorstandes in Kontrollorgane anderer Unternehmen, während im Durchschnitt nur vier bzw. drei Unternehmen über Geschäftsführungsmitglieder in den Aufsichtsräten dieser zehn größten Unternehmen vertreten waren. Demgegenüber gilt für die letzten Zehn der Rangfolge, daß jeweils insgesamt nur eins dieser Unternehmen Geschäftsführungsmitglieder in Kontrollorgane anderer Unternehmen entsandte, während in ihren Kontrollorganen in beiden Jahren im Durchschnitt zwei Unternehmen mit Geschäftsführungsmitgliedern repräsentiert waren.

448. Die *Gesamtzahl der Verflechtungen über Geschäftsführungsmitglieder* in den Kontrollorganen war

1978 242 und
1980 248.

Davon wurden von den acht unter den „100 Größten" befindlichen Banken und Versicherungskonzernen

1978 97 und
1980 99

wahrgenommen.

449. Unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten ist die Frage von besonderem Interesse, ob durch personelle Verflechtungen zwischen Geschäftsführung und Kontrollorganen *Unternehmen gleicher Wirtschaftszweige* miteinander verbunden werden.

Es konnten in 1978 14 Fälle und in 1980 zehn Fälle dieser Art festgestellt werden. In der Mehrzahl der Fälle (1978: 10, 1980: 6) galt jedoch, daß das Unternehmen, welches Geschäftsführungsmitglieder in das Kontrollorgan des anderen Unternehmens entsandte, gleichzeitig einen wesentlichen Kapitalanteil an diesem Unternehmen hielt. Die verbleibenden vier Fälle von Verflechtungen dieser Art — alle vier sowohl in 1978 wie auch in 1980 — kamen in der Chemischen Industrie und im Maschinenbau vor, und zwar zwischen [1])

— Bayer und Degussa,

— Flick und Henkel,

— Mannesmann und Deutsche Babcock und

— Deutsche Babcock und Klöckner-Humboldt-Deutz.

Nach den vorliegenden Informationen bestanden zwischen diesen Unternehmen keine Kapitalverflechtungen.

450. Aus der letzten Spalte von *Tabelle 19* geht hervor, daß von den 92 Unternehmen in 1978 und 93 in 1980, deren Kontrollorgane für diese Untersuchung erfaßt wurden, 85 bzw. 89 über Mandatsträger in diesen Kontrollorganen mit anderen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" verbunden waren. Das Unternehmen mit der größten Anzahl von Verflechtungen dieser Art ist die Allianz Versicherungs-AG mit 40 in 1978 und 38 in 1980.

Die folgende Übersicht zeigt an, für wie viele Unternehmen jeweils Verflechtungen über Mandatsträger in den Kontrollorganen mit 1 bis 5, 6 bis 10, 11 bis 15 usw. anderen Unternehmen bestanden:

	1978	1980
1 bis 5	20	18
6 bis 10	21	18
11 bis 15	16	23
16 bis 20	12	10
21 bis 25	11	12
über 25	5	8
insgesamt	85	89

Von 1978 auf 1980 verringerte sich die Zahl der Unternehmen mit weniger als zehn Kontakten von 41 auf 36, während sich die mit mehr als zehn Kontakten von 44 auf 53 erhöhte.

[1]) Das Unternehmen, welches das Geschäftsführungsmitglied in das Kontrollorgan des anderen Unternehmens entsandte, wird zuerst genannt.

Tabelle 19

Die personellen Verflechtungen zwischen den „100 Größten" 1978 und 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben[2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(1)	1978	Siemens AG	9	6 (4)	24
1	1980		10	5 (3)	23
(2)	1978	Daimler-Benz AG	4	6 (3)	24
2	1980		8	6 (3)	28
(3)	1978	Volkswagenwerk AG	6	4 (1)	20
3	1980		7	3 (1)	19
(4)	1978	Ruhrkohle AG	6	6	27
4	1980		8	5	30
(5)	1978	Thyssen AG	3	3 (2)	27
5	1980		5	3 (2)	25
(7)	1978	Bayer AG	8	3 (2)	21
6	1980		7	3 (2)	22
(10)	1978	VEBA AG	7	3 (2)	26
7	1980		7	3 (3)	25
(6)	1978	BASF AG	1	2 (1)	16
8	1980		2	2 (1)	14
(11)	1978	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	7	2 (2)	19
9	1980		6	3 (3)	21
(8)	1978	Hoechst AG	7	1	21
10	1980		8	1	19
(9)	1978	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	4	5 (4)	14
11	1980		3	5 (4)	22
(17)	1978	Fried. Krupp GmbH	—	5 (1)	23
12	1980		—	5 (1)	29
(14)	1978	Mannesmann AG	11	2 (2)	26
13	1980		9	3 (2)	29
(15)	1978	Robert Bosch GmbH	10	2	9
14	1980		10	1	10
(16)	1978	IBM Deutschland GmbH			1
15	1980				1
(18)	1978	Gutehoffnungshütte Aktienverein	4	3 (1)	19
16	1980		5	3 (1)	20
(19)	1978	Deutsche Bank AG	36	2	24
17	1980		39	2	22
(21)	1978	Salzgitter AG	3	5 (2)	21
18	1980		3	5 (2)	22
(13)	1978	Adam Opel AG			2
19	1980				2

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben[2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(20)	1978	Karstadt AG	1	7 (4)	18
20	1980		1	7 (3)	19
(12)	1978	Ford-Werke AG		1 (1)	2
21	1980			1 (1)	3
(23)	1978	Bayerische Motoren Werke AG	1	1	1
22	1980		2	2	8
(22)	1978	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	6		7
23	1980		11		9
(25)	1978	Estel Hoesch Werke AG	6	4 (1)	6
24	1980		3	4 (1)	8
(26)	1978	Deutsche Lufthansa AG		2 (2)	16
25	1980			2 (2)	16
(24)	1978	Deutsche Unilever GmbH		2	4
26	1980			1	6
(27)	1978	Dresdner Bank AG	18	2	21
27	1980		18	2	27
(28)	1978	Kaufhof AG	1	6 (3)	18
28	1980			6 (3)	19
(30)	1978	Brown, Boveri & Cie AG	1	5 (2)	18
29	1980			5 (2)	21
(46)	1978	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	3	4 (3)	24
30	1980		2	5 (3)	26
(31)	1978	Standard Elektrik Lorenz AG		5 (2)	13
31	1980			3 (1)	14
(32)	1978	Saarbergwerke AG		1	6
32	1980			2 (1)	14
(29)	1978	Allianz Versicherungs-AG	14	6 (3)	40
33	1980		12	6 (3)	38
(67)	1978	ESSO AG	2	2 (1)	12
34	1980		2	1	13
(40)	1978	Klöckner-Werke AG	1	1 (1)	11
35	1980			2 (1)	11
(38)	1978	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)		1 (1)	6
36	1980			1 (1)	7
(43)	1978	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	1	1	4
37	1980		1	2	4
(37)	1978	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH			14
38	1980				15

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben[2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(35)	1978	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	2	4 (1)	20
39	1980		2	3 (1)	22
(39)	1978	Metallgesellschaft AG	3	5 (3)	21
40	1980		2	5 (3)	24
(33)	1978	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH ..		1	3
41	1980			1	4
(64)	1978	Hochtief AG		2 (1)	9
42	1980			2	12
(50)	1978	Philipp Holzmann AG		5 (2)	15
43	1980			5 (2)	14
(36)	1978	Commerzbank AG	14	6 (1)	17
44	1980		14	6 (1)	17
(34)	1978	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH			4
45	1980				3
(42)	1978	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH ..		4 (2)	11
46	1980		2	3 (2)	12
(51)	1978	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.[3])			
47	1980				
(44)	1978	Henkel KGaA	2	3 (2)	15
48	1980		1	3 (2)	17
(54)	1978	Preussag AG	1	5 (3)	15
49	1980		1	4 (2)	14
(41)	1978	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —[3])			
50	1980				
(45)	1978	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	2		13
51	1980		2		14
(48)	1978	Carl-Zeiss-Stiftung[4])			
52	1980			5 (2)	12
(60)	1978	Deutsche Shell AG	1	3 (1)	8
53	1980		1	3 (1)	6
(53)	1978	Continental Gummi-Werke AG	1	2 (1)	15
54	1980			4 (1)	15
(49)	1978	Bertelsmann AG		5 (2)	10
55	1980			5 (2)	12
(47)	1978	Deutsche Babcock AG	1	5	22
56	1980			5	22
—	1978	Mobil Oil AG	—	—	—
57	1980		1	4 (1)	9
(55)	1978	Degussa AG		3 (1)	10
58	1980			2 (1)	12

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben[2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(56)	1978	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	1	1	
59	1980		1	2	
(59)	1978	Eschweiler Bergwerks-Verein AG		1	6
60	1980			2	5
(58)	1978	C & A Brenninkmeyer[3])			
61	1980				
(66)	1978	Bayerische Vereinsbank	4	1	8
62	1980		4	2	8
(52)	1978	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG		3 (2)	10
63	1980			3 (2)	11
(69)	1978	Linde AG		4 (3)	8
64	1980		2	5 (3)	15
(70)	1978	Schering AG		3 (3)	12
65	1980			4 (3)	12
(100)	1978	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH			1
66	1980				1
(68)	1978	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.		1	3
67	1980			1	4
(—)	1978	Deutsche BP AG	—	—	—
68	1980		1	3 (1)	13
(62)	1978	Horten AG		3 (2)	5
69	1980			3 (2)	6
(63)	1978	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG		2 (1)	8
70	1980			3 (1)	4
(76)	1978	Ruhrgas AG	2	6	14
71	1980		2	8	16
(72)	1978	Bayernwerk AG		3 (1)	7
72	1980		1	2 (1)	8
(95)	1978	Deutsche Texaco AG		3 (2)	10
73	1980			2 (2)	8
(74)	1978	co op AG			10
74	1980				11
(78)	1978	Axel Springer Verlag AG			
75	1980				
(—)	1978	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG Bausparkasse der Volksbanken und Raiffeisenbanken	—	—	—
76	1980				2

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben[2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(81)	1978	Freudenberg & Co.[3])			
77	1980				
(77)	1978	Sachs AG			5
78	1980			2 (1)	12
(73)	1978	ITT Gesellschaft für Beteiligungen[3]) ..			
79	1980				
(83)	1978	Oetker-Gruppe[3])	3		
80	1980		3		
(57)	1978	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	9		4
81	1980		10		3
(65)	1978	Enka EG		2 (1)	13
82	1980			1 (1)	7
(86)	1978	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim			2
83	1980				2
(92)	1978	Rütgerswerke AG		4 (3)	9
84	1980			5 (3)	13
(—)	1978	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG[3])	—	—	—
85	1980				
(61)	1978	Grundig AG			7
86	1980				7
(90)	1978	MTU Motoren- und Turbinen-Union München GmbH		1	4
87	1980			1	13
(—)	1978	Flachglas AG	—	—	—
88	1980			1 (1)	1
(94)	1978	SKF Kugellagerfabriken GmbH		2	5
89	1980			2	7
(87)	1978	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH		2	12
90	1980			2	10
(91)	1978	Otto Versand GmbH & Co.	1		
91	1980				
(79)	1978	Hamburgische Electricitäts-Werke AG .		3 (1)	7
92	1980			3 (1)	5
(84)	1978	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH			2
93	1980				2
(80)	1978	Hapag-Lloyd AG		5 (3)	19
94	1980		2	5 (3)	28
(89)	1978	Michelin Reifenwerke KGaA		1	
95	1980			1	
(—)	1978	Strabag Bau-AG	—	—	—
96	1980			3 (2)	17

noch Tabelle 19

Rang	Jahr	Firma	Anzahl der Unternehmen, ...		
			... in deren Kontrollorgane das genannte Unternehmen Mitglieder der Geschäftsführung entsandt hat	... die Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des genannten Unternehmens entsandt haben [2])	... mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist
(—)	1978	Zentralgesellschaft VFW mbH	—	—	—
97	1980			2	2
(—)	1978	Wacker Chemie GmbH	—	—	—
98	1980			2 (1)	7
(—)	1978	Dornier GmbH	—	—	—
99	1980				2
(96)	1978	Diehl GmbH & Co.			5
100	1980			1	6
(71)	1978	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH		2 (1)	15
—	1980		—	—	—
(75)	1978	Agfa-Gevaert AG		1	1
—	1980		—	—	—
(82)	1978	Stadtwerke München [3])			
—	1980		—	—	—
(85)	1978	Magirus-Deutz AG		1	2
—	1980		—	—	—
(88)	1978	Energie-Versorgung Schwaben AG			
—	1980		—	—	—
(93)	1978	Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-AG		3	8
—	1980		—	—	—
(97)	1978	BayWa AG			
—	1980		—	—	—
(98)	1978	Boehringer Mannheim GmbH		1	
—	1980		—	—	—
(99)	1978	Bergmann-Elektricitäts-Werke AG		5 (3)	19
—	1980		—	—	—

[1]) In den Fällen, in denen anstelle einer Zahlenangabe ein Strich erscheint, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten".
[2]) Die Zahl in Klammern gibt die Anzahl der Banken an, die sowohl den „100 Größten" angehören als auch Mitglieder ihrer Geschäftsführung in das Kontrollorgan des betreffenden Unternehmens entsenden.
[3]) Für diese Unternehmen konnte kein Kontrollorgan festgestellt werden.
[4]) Für die beiden die Carl-Zeiss-Stiftung tragenden Unternehmen wurden erst 1979 Unternehmensräte konstituiert.

451. Die *Gesamtzahl der Verflechtungen zwischen Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen* war

1978 1 054 und
1980 1 170.

Berücksichtigt man, daß die theoretisch höchstmögliche Zahl der Verflechtungen zwischen den „100 Größten" 9 900 ist (jedes der 100 Unternehmen wäre mit allen anderen 99 Unternehmen verflochten), dann stellt der Anteil der wahrgenommenen Kontakte an dieser möglichen Gesamtzahl ein Maß für den Grad der Verflechtungen dar.

Dieser Anteil war

1978 10,65 % und
1980 11,82 %.

Der Grad der Verflechtungen ist somit von 1978 auf 1980 um 11,0 % gestiegen.

452. In *Tabelle 20* werden die über Kontrollorganmitglieder zustande gekommenen *Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen* in 1970, 1978 und 1980 dargestellt. Es zeigt sich, daß der Grad der Verflechtungen (bei einer höchstmöglichen Zahl der Kontakte von 90)

1970 40,0 %
1978 51,1 % und
1980 48,9 %

war. Er ist demnach um mehr als ein Vierfaches höher als der Verflechtungsgrad zwischen den „100 Größten". Während er zwischen 1970 und 1978 um 27,8 % stieg, verringerte er sich von 1978 auf 1980 um 4,3 %.

453. Wie in Tz. 444 und 445 vermerkt, sind die Kontrollorgane von 91 bzw. 92 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1978 und 1980 erhoben und, soweit dies möglich war, entsprechend der Gruppenzugehörigkeit der Mandatsträger aufgeschlüsselt worden.

Die *Gesamtzahl der Kontrollorganmandate* war

1978 1 592 und
1980 1 620.

Die Erhöhung zwischen 1978 und 1980 ist darauf zurückzuführen, daß einige Unternehmen (BMW, Continental, Schering) erst nach 1978 eine Neuwahl des Aufsichtsrates gemäß dem Mitbestimmungsgesetz von 1976 durchführten, wodurch die Zahl der Mandate um zwischen sieben bis elf Sitze erhöht wurde, und die die Carl-Zeiss-Stiftung tragenden Unternehmen zum ersten Mal 1979 Unternehmensräte konstituierten.

454. Das Ergebnis der *Aufschlüsselung der Mandatsträger* entsprechend der Zugehörigkeit zu verschiedenen Gruppen erscheint in *Tabelle 21*. Hervorhebenswerte Änderungen zwischen 1978 und 1980 sind die Verringerung des Anteils der Vertreter von Banken und Versicherungen, die nicht gleichzeitig Geschäftsführungsmitglied eines Unternehmens aus dem Kreis der „100 Größten" sind, von 3,6 auf 3,0 % und die Erhöhung des Anteils von Mitgliedern der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" von 15,7 auf 16,6 %.

455. Das Ausmaß, in dem Vertreter der verschiedenen, in *Tabelle 21* vertretenen Gruppen Mandate in Kontrollorganen mehrerer Unternehmen der „100

Tabelle 20

Die personellen Verflechtungen zwischen den zehn größten Unternehmen 1970, 1978 und 1980 über Kontrollorgane

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang			Firma	Wirtschaftszweige	Anzahl der Unternehmen, mit denen das genannte Unternehmen über Mandatsträger in den Kontrollorganen personell verflochten ist		
1970	1978	1980			1970	1978	1980
2	1	1	Siemens AG	250	6	6	5
4	2	2	Daimler-Benz AG	244	5	5	5
3	3	3	Volkswagenwerk AG	244	3	4	4
1	4	4	Ruhrkohle AG	110	6	7	7
7	5	5	Thyssen AG	230—232	3	5	6
9	7	6	Bayer AG	200	3	4	4
—	10	7	VEBA AG	101, 205, 40/41	—	7	4
8	6	8	BASF AG	200	1	3	2
10	—	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	4	—	4
6	8	10	Hoechst AG	200	4	3	3
5	9	—	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	250	1	2	—
			insgesamt		36	46	44

Tabelle 21

Aufschlüsselung der Mandatsträger in den Kontrollorganen der „100 Größten" 1978 und 1980 nach Gruppenzugehörigkeit

Quelle: Eigene Erhebungen

	Anteil an der Gesamtzahl der Mandate in %	
—	1978	1980
Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten"	15,7	16,6
davon Vertreter		
von Banken	5,5	5,9
von Versicherungen	0,9	0,7
Vertreter		
von Banken, ...	3,1	2,5
von Versicherungen,	0,5	0,5
die nicht gleichzeitig in der Geschäftsführung eines Unternehmens der „100 Größten" sind [1])		
Gewerkschaftsvertreter .	15,2	15,3
Angestellte des Unternehmens (Betriebsrat, leitende Angestellte)	33,0	33,0
Nicht zuzuordnen	26,1	25,5
insgesamt	100,0	100,0

[1]) — Vertreter von Banken oder Versicherungen, die nicht zu den „100 Größten" gehören
— ehemalige Geschäftsführungsmitglieder von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten", sofern sie noch Mitglieder des Aufsichtsrates sind
— nicht zur Geschäftsführung gehörende Mitarbeiter von Banken oder Versicherungen aus dem Kreis der „100 Größten".

Größten" gleichzeitig wahrnehmen, ist unterschiedlich. Die durchschnittliche Anzahl der wahrgenommenen Mandate beträgt für:

	1978	1980
Geschäftsführungsmitglieder von Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" (ohne Banken und Versicherungen)	2,12	2,16
Vertreter von Banken (einschl. derjenigen aus dem Kreis der „100 Größten")	2,16	2,32
Vertreter von Versicherungen (einschl. derjenigen aus dem Kreis der „100 Größten")	2,75	3,16
Gewerkschaftsvertreter	1,22	1,23.

Die höchste Zahl an Mandaten, die ein Vertreter der jeweiligen Gruppe innehatte, war bei den

	1978	1980
Geschäftsführungsmitgliedern (außer denen von Banken und Versicherungen)	8	8
Vertretern von Banken	9	8
Vertretern von Versicherungen	6	7
Gewerkschaftsvertretern	5	5.

Während 1978 noch insgesamt neun und 1980 noch 13 weitere Mitglieder der ersten drei Gruppen jeweils mehr als fünf Mandate innehatten, hielt von den Gewerkschaftsvertretern kein weiterer mehr als drei Mandate.

5. Die Beteiligung der „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

456. Die Monopolkommission weist mit der Untersuchung über die unmittelbare oder mittelbare Beteiligung der (im Jahre 1980) „100 Größten" an den dem Bundeskartellamt nach § 23 GWB angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen auf die wettbewerbspolitische Bedeutung des externen Wachstums der „100 Größten" hin. Hierin liegt eine besondere Erscheinungsform der Unternehmenskonzentration.

457. Im Berichtszeitraum 1980/81 sind dem Bundeskartellamt *1254 Zusammenschlüsse* angezeigt worden. An 528 dieser Fälle, d. h. 42,1%, waren Unternehmen beteiligt, die 1980 zum Kreis der „100 Größten" gehörten. Ein genauer Überblick über die Häufigkeit, mit der die einzelnen Großunternehmen an den angezeigten Zusammenschlüssen beteiligt waren, kann aus *Tabelle 22* gewonnen werden.

Auf der Erwerberseite waren 78 Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" an den Unternehmenszusammenschlüssen unmittelbar oder mittelbar beteiligt. In der Gruppe der 25 größten Unternehmen haben sich lediglich die Unternehmen IBM Deutschland GmbH, Ford-Werke AG und Bayerische Motoren Werke AG nicht mit anderen Unternehmen zusammengeschlossen. Die beiden erstgenannten Unternehmen waren auch schon im Berichtszeitraum 1978/79 nicht an Zusammenschlüssen beteiligt.

458. Wie aus *Tabelle 23* hervorgeht, nahm unter den Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten", die sich am häufigsten an den Zusammenschlüssen beteiligt haben, die *Deutsche BP AG* mit 69 Beteiligungen die erste Stelle ein, gefolgt von der *VEBA AG* mit 66 Beteiligungen, die in früheren Berichtszeiträumen an erster Stelle stand. Hervorhebenswert ist ebenfalls, daß die *REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG*, ein Handelsunternehmen aus dem unteren Bereich der Rangfolge, mit 19 Beteiligungen auf dem sechsten Platz liegt.

Tabelle 22

Die Beteiligung der „100 Größten" 1980 an den dem Bundeskartellamt 1980/81 angezeigten Unternehmenszusammenschlüssen

Quelle: Eigene Berechnungen nach Unterlagen des Bundeskartellamtes

Rang 1980	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		absolut	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
1	Siemens AG	25	8
2	Daimler-Benz AG	3	
3	Volkswagenwerk AG	3	
4	Ruhrkohle AG	26	16
5	Thyssen AG	21	11
6	Bayer AG	3	
7	VEBA AG	66	35
8	BASF AG	13	9
9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	13	7
10	Hoechst AG	14	8
11	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	6	
12	Fried. Krupp GmbH	11	3
13	Mannesmann AG	10	7
14	Robert Bosch GmbH	5	
15	IBM Deutschland GmbH		
16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	14	2
17	Deutsche Bank AG	3	
18	Salzgitter AG	13	9
19	Adam Opel AG	1	
20	Karstadt AG	1	1
21	Ford-Werke AG		
22	Bayerische Motoren Werke AG		
23	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	6	
24	Estel Hoesch Werke AG	5	3
25	Deutsche Lufthansa AG	3	
26	Deutsche Unilever GmbH	7	5
27	Dresdner Bank AG	7	
28	Kaufhof AG	2	1

noch Tabelle 22

Rang 1980	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		absolut	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
29	Brown, Boveri & Cie AG	3	1
30	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	7	
31	Standard Elektrik Lorenz AG		
32	Saarbergwerke AG	9	5
33	Allianz Versicherungs-AG	6	
34	ESSO AG	4	3
35	Klöckner-Werke AG	12	
36	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson	10	3
37	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	4	
38	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH		
39	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	1	
40	Metallgesellschaft AG	5	3
41	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH		
42	Hochtief AG	5	
43	Philipp Holzmann AG	3	1
44	Commerzbank AG	2	
45	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH		
46	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH	1	1
47	FAG Kugelfischer Georg Schäfer & Co.	2	
48	Henkel KGaA	6	1
49	Preussag AG	2	1
50	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	4	
51	Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG	4	
52	Carl-Zeiss-Stiftung	3	2
53	Deutsche Shell AG	12	8

noch Tabelle 22

Rang 1980	Unternehmen	Zahl der Zusammenschlüsse	
		absolut	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 GWB)
54	Continental Gummi-Werke AG	1	1
55	Bertelsmann AG	9	2
56	Deutsche Babcock AG	1	
57	Mobil Oil AG	14	13
58	Degussa AG	6	
59	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG		
60	Eschweiler Bergwerks-Verein AG	1	
61	C & A Brenninkmeyer		
62	Bayerische Vereinsbank AG	2	
63	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	4	
64	Linde AG	1	
65	Schering AG	4	1
66	Beamtenheimstättenwerk Gemeinnützige Bausparkasse für den öffentlichen Dienst GmbH		
67	Telefonbau und Normalzeit Lehner & Co.		
68	Deutsche BP AG	69	62
69	Horten AG	4	
70	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank AG	3	1
71	Ruhrgas AG	3	
72	Bayernwerk AG	2	
73	Deutsche Texaco AG	5	1
74	co op AG	10	1
75	Axel Springer Verlag AG	4	1
76	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG Bausparkasse der Volksbanken und Raiffeisenbanken		
77	Freudenberg & Co.		
78	Sachs AG	2	1
79	ITT Gesellschaft für Beteiligungen mbH		
80	Oetker-Gruppe	12	7
81	Westdeutsche Landesbank Girozentrale	7	1
82	Enka AG		
83	C. H. Boehringer Sohn, Ingelheim	1	1
84	Rütgerswerke AG	10	3
85	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	19	11
86	Grundig AG	2	
87	MTU Motoren- und Turbinen-Union GmbH		
88	Flachglas AG	1	1
89	SKF Kugellagerfabriken GmbH		
90	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH		
91	Otto Versand GmbH & Co.	3	
92	Hamburgische Electricitäts-Werke AG	2	
93	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	2	
94	Hapag-Lloyd AG	3	
95	Michelin Reifenwerke KGaA		
96	Strabag Bau-AG	5	
97	Zentralgesellschaft VFW mbH		
98	Wacker Chemie GmbH		
99	Dornier GmbH		
100	Diehl GmbH & Co. KG	6	
	insgesamt	604 [1])	262

[1]) Die Summe stimmt deswegen nicht mit der absoluten Zahl der Zusammenschlüsse von 528, an denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt waren, überein, weil bei einem Zusammenschluß, an dem mehrere Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt waren, dieser jedem der beteiligten Unternehmen zugerechnet wurde.

Tabelle 23

Die Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1980, die im Berichtszeitraum 1980/81 an mehr als zehn Unternehmenszusammenschlüssen beteiligt waren

Quelle: Eigene Erhebungen

Lfd. Nr.	Rang nach Wertschöpfung 1980	Unternehmen	Zahl der Beteiligungen im Berichtszeitraum	davon Anschlußfälle (§ 24 Abs. 8 Nr. 2 a.F.)
1	68	Deutsche BP AG	69	62
2	7	VEBA AG	66	35
3	4	Ruhrkohle AG	26	16
4	1	Siemens AG	25	8
5	5	Thyssen AG	21	11
6	85	REWE Handelsgesellschaft Leibbrand oHG	19	11
7	10	Hoechst AG	14	8
8	16	Gutehoffnungshütte Aktienverein	14	2
9	57	Mobil Oil AG	14	13
10	8	BASF AG	13	9
11	9	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	13	7
12	18	Salzgitter AG	13	9
13	35	Klöckner-Werke AG	12	
14	53	Deutsche Shell AG	12	8
15	80	Oetker-Gruppe	12	7
16	12	Fried. Krupp GmbH	11	3

459. *Tabelle 24* zeigt die Häufigkeit der Beteiligung der Unternehmen der verschiedenen 25er — Ranggruppen der Rangfolge der „100 Größten" an den Zusammenschlußfällen an. Der verhältnismäßig hohe Anteil der Ranggruppe 51—75 ist auf die hohe Zahl der Zusammenschlüsse, an denen die Deutsche BP AG (Rang 68) beteiligt war, zurückzuführen.

Tabelle 24

Häufigkeit der Beteiligungen der Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" 1980 an Unternehmenszusammenschlüssen 1980/81 nach Ranggruppen

Quelle: Eigene Erhebungen

Die auf Platz ... bis ... stehenden Unternehmen	waren ... mal an Zusammenschlüssen beteiligt	Das entspricht einem Anteil von ... % an der Gesamtzahl
1 bis 25	265	*43,9*
26 bis 50	102	*16,9*
51 bis 75	162	*26,8*
76 bis 100	75	*12,4*
insgesamt	604 [1])	*100,0*

[1]) Diese Zahl stimmt nicht mit der Gesamtzahl der Zusammenschlüsse, an denen Unternehmen aus dem Kreis der „100 Größten" beteiligt waren, überein. Vgl. Fn. 1 zu Tabelle 22.

KAPITEL IV

Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft

1. Die wirtschaftliche Bedeutung des Pressebereichs

460. Die Pressestatistik des Statistischen Bundesamtes umfaßt mittlerweile fünf Berichtsjahre (1975 bis 1979). Die amtliche Erhebung von Strukturdaten über Presseunternehmen und über die von ihnen verlegten Objekte bildet die Grundlage für die Fortschreibung der Untersuchungen zur Pressekonzentration aus den beiden vorangegangenen Hauptgutachten[1]). Auf der Basis einer Sonderauswertung durch das Statistische Bundesamt werden die Konzentrationsraten der jeweils größten Presseunternehmen bzw. Presseobjekte dargestellt. Erfaßt werden alle Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen, unabhängig davon, ob dies der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit darstellt (Abweichung von dem in der Statistik der Wirtschaftszweige üblichen Schwerpunktprinzip in Kapitel II). Dabei gilt als Unternehmen die kleinste rechtliche Einheit, die aus handels- bzw. steuerrechtlichen Gründen Bücher führt. Damit entfällt die Betrachtung von Unternehmensverflechtungen wirtschaftlicher Art, auf deren Untersuchung sich der ursprüngliche Auftrag der Monopolkommission insbesondere richtete und wie sie ausschließlich bei der Untersuchung der aggregierten Konzentrationen der größten Unternehmen angewendet werden konnte (Kapitel III).

461. Die Pressestatistik 1979 (Stichtag: 31. Dezember) weist 307 *Zeitungsverlage*[2]) aus, die mit 329 *Zeitungen* beinahe 90% der insgesamt 370 Hauptausgaben herausgeben. In den letzten Jahren hat sich bei diesen Zahlen eine geringe, aber stetige Schrumpfung ergeben (zum Vergleich: 1975 gab es 312 Zeitungsverlage mit 333 Zeitungen, 375 Hauptausgaben).

Bei den *Zeitschriften* und den *Zeitschriftenunternehmen* sind dagegen weiterhin Zunahmen zu verzeichnen. Die Anzahl der Objekte stieg auf 6 042, davon 3 793 bei den 1 279 Zeitschriftenverlagen. Mit der Zunahme der Anzahl stieg auch die Auflage auf 237,4 Mio. Exemplare je Erscheinungstag, wovon allein auf die 1 020 Publikumszeitschriften ein Anteil von 82,5 Mio. Exemplaren entfiel.

462. 307 Zeitungsunternehmen erzielten 1979 mit 9,7 Mrd. DM einen höheren *Umsatz* als die mehr als vierfache Anzahl von Zeitschriftenunternehmen (7,7 Mrd. DM Umsatz). In den Klassen oberhalb der Größenordnung von 25 Mio. DM Jahresumsatz waren wie auch in früheren Jahren Zeitungsverlage stärker vertreten als Zeitschriftenverlage.

463. Bei den *Beschäftigtenzahlen* sind die Abweichungen zwischen Zeitungen und Zeitschriften noch krasser als beim Umsatz. Die mehr als viermal so hohe Zahl der Zeitschriftenverlage hat mit über 45 000 Beschäftigten nur gut ein Drittel der Beschäftigtenzahl der Zeitungsverlage (123 000 Beschäftigte). Neben der unterschiedlichen Größenverteilung der Unternehmen aus beiden Pressebereichen spielt der im Vergleich zu Zeitschriften relativ hohe Anteil der eigenen Druckleistung bei den Zeitungen sowie die personalintensivere Zustellung eine wesentliche Rolle für den höheren Beschäftigungsgrad bei Zeitungsunternehmen.

464. In *Tabelle 1* sind einige der wesentlichsten unternehmens- und objektbezogenen Kennziffern der Pressestatistik im Vergleich rückwirkend bis 1975 zusammengefaßt.

---

[1]) Vgl. Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978 und Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980.

[2]) Zur Zuordnung der Unternehmen innerhalb der Pressestatistik vgl. Fn. 1 zu Tz. 468.

Tabelle 1

Ausgewählte Strukturdaten der Pressewirtschaft für 1975 bis 1979

Quelle: Pressestatistik

1. Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen

	Anzahl[1])					Umsatz (Mio. DM)				
	1975	1976	1977	1978	1979	1975	1976	1977	1978	1979
Unternehmen insgesamt	1 881	2 111	2 265	2 321	2 386	16 374	18 610	20 346	21 290	23 452
davon: Verlagsunternehmen ..	1 538	1 703	1 828	1 879	1 943	13 604	15 344	17 153	18 465	20 261
— davon: Zeitungsverlage	312	309	311	308	307	6 590	7 326	8 277	8 802	9 688
— davon: Zeitschriftenverlage	955	1 074	1 181	1 228	1 279	4 861	5 723	6 350	6 946	7 704

	Beschäftigte[1])				
	1975	1976	1977	1978	1979
Unternehmen insgesamt	202 043	202 210	209 647	212 273	219 684
davon: Verlagsunternehmen ..	173 088	169 244	177 840	179 254	187 077
— davon: Zeitungsverlage	119 741	116 043	119 670	117 754	122 967
— davon: Zeitschriftenverlage	35 245	35 398	40 340	42 667	45 356

2. Verlegte Zeitungen und Zeitschriften

	Anzahl[1])					verkaufte Auflage[2]) (1000 Stück)				
	1975	1976	1977	1978	1979	1975	1976	1977	1978	1979
Hauptausgaben von Tageszeitungen[3])	375	374	372	371	370	22 702	23 464	23 983	24 176	25 016
(zugeordnete Nebenausgaben)	(811)	(813)	(830)	(827)	(847)					
davon:										
— Abonnementszeitungen	356	356	354	353	352	14 235	14 509	14 573	14 707	15 339
— Straßenverkaufszeitungen .	19	18	18	18	18	8 467	8 955	9 409	9 470	9 677
Zeitschriften insgesamt	3 838	4 704	5 087	5 268	6 042	118 690	206 372	207 561	223 553	237 425
davon:										
Publikumszeitschriften	590	807	850	966	1 020	65 224	77 043	79 055	80 862	82 513

noch Tabelle 1

	redaktionelle Einheiten[1])[4])					objektbezogener Umsatz (Mio. DM)				
	1975	1976	1977	1978	1979	1975	1976	1977	1978	1979
Hauptausgaben von Tageszeitungen[3]) (zugeordnete Nebenausgaben)	120	127	121	124	126	5 393	6 036	6 714	7 270	8 034
davon:										
— Abonnementszeitungen	107	114	109	111	114	4 676	5 248	5 782	6 300	6 961
— Straßenverkaufszeitungen	13	13	12	13	12	717	787	933	970	1 073
Zeitschriften insgesamt	3548	2034	3301	3295	3686	4 766	5 630	6 312	6 894	7 535
davon:										
Publikumszeitschriften	513	669	681	752	814	2 790	3 372	3 742	4 025	4 340

[1]) Angaben für den 31. Dezember.
[2]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag im vierten Quartal (bei Zeitschriften einschließlich der unentgeltlich abgegebenen Auflage).
[3]) Angaben für die Gesamtausgabe.
[4]) Bei Zeitungen: Herstellung des Zeitungsmantels vollständig in eigener Redaktion.
Bei Zeitschriften: Verlagseigene Redaktion.

2. Stand und Entwicklung der Konzentration von Umsatz und Auflage im Pressebereich

2.1 Methodische Vorbemerkungen

465. Die Sonderaufbereitung der Konzentrationsraten für den Pressebereich ist in ihrer Aussagekraft von den *Einschränkungen* betroffen, die für die amtliche Pressestatistik generell gelten. Dies betrifft einmal die Abgrenzungsprobleme bei den einzelnen Presseobjekten und hier insbesondere die sehr heterogen zusammengesetzte Kategorie der Zeitschriften, die sowohl politische Wochenblätter, Publikums- und Fachzeitschriften wie auch Kundenzeitschriften, Amts- und Anzeigenblätter enthält. Dazu gehören auch Zuordnungsprobleme, die durch eine den Verlagen überlassene Selbsteinstufung innerhalb des Pressestatistikfragebogens verstärkt werden.

466. Neben diesen Problemen der Statistik bestehen *Grenzen der Aussagefähigkeit durch die Verwendung von Konzentrationsraten.* Hierzu kann auf die methodische Vorbemerkungen im Zusammenhang mit Sonderaufbereitungen der Industriestatistik in den Hauptgutachten I bis IV verwiesen werden. Für den Pressebereich besonders hervorzuheben sind:

— Die räumliche Abgrenzung wird vielfach — insbesondere bei der Mehrzahl der eher lokal verbreiteten Tageszeitungen — zu weit vorgenommen; in einer Grundgesamtheit sind somit häufig mehrere gegeneinander abgrenzbare publizistische oder wirtschaftliche Teilmärkte enthalten[1]).

— Die Zuordnung der Merkmalsträger in der Pressestatistik läßt wesentliche Formen der wirtschaftlichen bzw. publizistischen Konzentration unberücksichtigt; insbesondere solche Konzentrationsphänomene und wirtschaftliche Vorgänge, die sich nicht als Veränderung bei den rechtlichen Einheiten auswirken, lassen sich aus der Statistik nicht erkennen. Damit lassen sich auch nicht die intermediale und die konglomerate Konzentration der Presseunternehmen statistisch ausweisen.

467. Dem stehen die *Vorteile der Darstellung in Form von Konzentrationsraten* im Vergleich zur Einteilung nach Größenklassen gegenüber. Eine höhere Aussagekraft der Konzentrationsraten läßt sich vor allem mit folgenden Hinweisen begründen:

— Die willkürliche Einteilung der Ranggrößenklassen und daneben die unterschiedlichen Klassenbreiten ermöglichen Zufälligkeiten in der Besetzung der Klassen und ihrer Dichte. Bei den Kon-

[1]) Vgl. hierzu die Statistik der Ein-Zeitungs-Kreise in den Medienberichten der Bundesregierung 1974 (BT-Drs. 7/2104 vom 15. Mai 1974) und 1978 (BT-Drs. 8/2264 vom 9. November 1978) sowie die Fortschreibungen durch W. J. Schütz. Eine tabellarische Übersicht ist abgedruckt im Sondergutachten 11 der Monopolkommission (Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen), Baden-Baden 1981, S. 13f. (Tabelle 2).

zentrationsraten wird dagegen durch die Abstufung der Besetzungsdichte vorgegeben, und dadurch ergibt sich die Klassenbreite der verschiedenen Schichten, die den Konzentrationsstand beschreibt.

— Die offene obere Rangklasse der Pressestatistik ist vielfach zu dicht besetzt, so daß die Konzentration gerade der größten Einheiten nicht genau genug wiedergegeben werden kann. Zudem kann kein die Gleichverteilung charakterisierender Mittelwert berechnet werden.

— Die Konzentrationsraten weisen die Merkmale prozentual zur Gesamtgröße aus. Insofern werden die für monetäre Angaben (z. B. Umsatzerlöse) problematischen inflationsbedingten Aufblähungen vermieden, die im Falle der festen Klasseneinteilung auch bei konstanten Realgrößen scheinbare Veränderungen in der Größenverteilung anzeigen.

— Die Abstufung der Konzentrationsraten führt zur Vorgabe von gleichbleibenden Klassenbreiten, wodurch immer die gleiche Anzahl rangmäßig geordneter Merkmalsträger im zeitlichen Vergleich gegenübergestellt wird.

2.2 Die Umsatzkonzentration in der Presse

468. In *Tabelle 2* sind die Umsatzanteile der jeweils größten nach verschiedenen Tätigkeitsschwerpunkten rangmäßig gegliederten Unternehmensgruppen in der Entwicklung von 1975 bis 1979 und in *Tabelle 3* die entsprechenden weiter aufgeschlüsselten Angaben für 1979 zusammengestellt [1]).

[1]) Innerhalb der Pressestatistik und der darauf aufbauenden Sonderauswertung werden Unternehmen aufgrund ihrer Umsatzstruktur klassifiziert und bestimmten Unternehmenstypen zugeordnet, deren Differenzierung (5 Gruppen) sich im einzelnen aus der Tabelle ergibt. Zunächst werden alle Unternehmen erfaßt, die als selbständige rechtliche Einheiten Zeitungen oder Zeitschriften herausgeben (1). Ein großer Teil dieser Unternehmen ist dem Verlagsgewerbe zuzuordnen (2); es handelt sich dabei um eine Zuordnung nach dem Schwerpunktprinzip, wonach Unternehmen, die mindestens die Hälfte ihres gesamten Umsatzes aus dem Verlag von Presseerzeugnissen (Bücher, Zeitungen, Zeitschriften) erzielen, als Verlagsunternehmen eingestuft werden. Von dieser Kategorie werden als Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen (3) solche Verlage bezeichnet, bei denen innerhalb des Umsatzschwerpunktes „Verlagstätigkeit" der Zeitungs- und/oder Zeitschriftenumsatz überwiegt, aber nicht notwendigerweise innerhalb des gesamten Unternehmens. Diese Unternehmen lassen sich aufspalten in solche mit überwiegendem Umsatz im Zeitungsbereich (4) und solche mit vergleichsweise höherem Umsatz im Zeitschriftenbereich (5). Bedingt durch diese Zuordnung nach dem Schwerpunktprinzip könnten sich scheinbare strukturelle Änderungen unter Umständen schon dann ergeben, wenn — bei unterschiedlicher Entwicklung der Tätigkeitsbereiche von Unternehmen — der Unternehmensschwerpunkt (ggf. nur kurzfristig) wechselt, wie dies insbesondere bei Unternehmen mit mehreren Tätigkeitsbereichen von gleicher Größenordnung wahrscheinlich ist. In solchen Fällen würde bei Gleichbleiben der übrigen Bedingungen ein Unternehmen beispielsweise einmal zu den Verlagsunternehmen und ein anderes Mal zu den Druckereien gezählt.

469. Bei *Anzahl* und *Umsatz* der Presseunternehmen ist der Trend von 1975 bis 1979 weiterhin eindeutig. Bei der Gesamtheit der Unternehmen, die Presseerzeugnisse verlegen, sind die Zuwachsraten der Anzahl weiterhin positiv, wenn auch mit stark abnehmender Tendenz (12,2% von 1975 zu 1976 gegenüber 2,8% von 1978 zu 1979). Das gleiche gilt auch für die Unternehmen des Verlagsgewerbes bzw. die Kategorie der Zeitungs- und Zeitschriftenverlage sowie daneben für die (reinen) Zeitschriftenverlage, welche die höchsten Wachstumsraten aufweisen (zwischen 4,0% und 12,5%). Die Zeitungsunternehmen bilden hier eine Ausnahme; ihre Zahl stagniert bei einer leichten Tendenz zur Abnahme.

Bei den Umsätzen gab es für alle in der Pressestatistik erfaßten Unternehmenskategorien ausschließlich Zuwächse in jedem Jahr des Berichtszeitraums. Dabei hatten Zeitschriftenunternehmen mit Zuwächsen zwischen 9,4 und 17,7% jährlich die höchsten Wachstumsraten. Die annähernd konstante Anzahl der Zeitungsunternehmen verzeichnet Zuwachsraten von 6,3 bis 13,0%. Die Umsatzkonzentration der 3, 6 und 10 größten Zeitungsunternehmen hat in den Jahren zwischen 1975 und 1979 ständig zugenommen [1]). Dagegen machte sich bei den übrigen Unternehmenskategorien die Zunahme der Unternehmensanzahl auch — mit wenigen Ausnahmen — in einer Abnahme der Konzentrationsraten des Umsatzes bemerkbar.

470. Mit geringfügigen Schwankungen gibt es bei allen *Konzentrationsraten* einen ausgeprägten Trend zur Stagnation oder sogar zu einem Rückgang der Konzentration (wie etwa bei den Zeitschriftenunternehmen durchgängig seit 1976). Dies gilt jedoch nicht für die Zeitungsunternehmen, die bei den größten drei und den größten sechs Unternehmen in allen Jahren stetige Anteilszunahme aufweisen. Gegenüber 1975 haben ebenfalls die für 1979 ausgewiesenen Konzentrationsraten der 10, 25 und 50 größten Unternehmen zugenommen, die in ihrer Entwicklung kurzzeitig auch einen Rückgang der Konzentration auswiesen.

471. Wie auch in den früheren Berichtsjahren lag — mit Ausnahme der höher konzentrierten Zeitschriftenverlage — die Umsatzkonzentration der drei größten Unternehmen relativ nahe zusammen. Mit Konzentrationsraten zwischen 16,6 und 23,8% würde man diese Unternehmen entsprechend der in Kapitel I und II aufgestellten Einstufung als mäßig konzentriert, die Umsatzanteile der drei größten Zeitschriftenunternehmen mit 36,5% als hochkonzentriert bezeichnen. Für Zeitungsverlage ist diese Bezeichnung jedoch irreführend. Sie ist allenfalls für die wenigen Unternehmen mit überregionalen Zeitungen aussagefähig. Für die Zeitungen mit lokaler Berichterstattung und lokalem Verbreitungsgebiet sind lokale Monopole oder Dyopole die überwiegende Marktstruktur.

Zeitschriften sind zu über 60% (Publikumszeitschriften sogar zu etwa 85%) überregional verbreitet. Inso-

[1]) Eine Ausnahme liegt bei den zehn größten Zeitungsunternehmen vor, wo von 1976 auf 1977 ein Rückgang um 0,2 Prozentpunkte auftrat.

Tabelle 2

Unternehmen, die Zeitungen und Zeitschriften verlegen (Stand 31. Dezember) nach Umsatzarten von 1975 bis 1979 im Vergleich (Anteil der größten Unternehmen am Gesamtumsatz)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Berichtsjahr	Gesamtumsatz (Mio. DM)	Anteil der 3 größten Unternehmen (%)	6	10	25	50	Anzahl der Unternehmen
		1. Alle Unternehmen					
1975	16 374	*16,0*	*22,9*	*26,9*	*39,0*	*51,0*	1 881
1976	18 610	*16,5*	*23,6*	*27,5*	*39,2*	*50,8*	2 111
1977	20 346	*16,6*	*23,2*	*26,9*	*38,6*	*50,2*	2 265
1978	21 290	*16,8*	*22,0*	*25,8*	*37,3*	*48,6*	2 321
1979	23 452	*16,6*	*21,9*	*25,7*	*36,9*	*48,3*	2 386
		2. Unternehmen des Verlagsgewerbes					
1975	13 604	*19,3*	*25,1*	*29,6*	*42,0*	*54,4*	1 538
1976	15 344	*20,0*	*25,9*	*30,3*	*42,6*	*54,6*	1 703
1977	17 153	*19,7*	*25,6*	*29,9*	*42,3*	*54,4*	1 828
1978	18 465	*19,4*	*25,4*	*29,8*	*42,2*	*53,8*	1 879
1979	20 261	*19,2*	*25,3*	*29,7*	*42,0*	*53,6*	1 943
		3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen					
1975	11 451	*22,9*	*29,9*	*35,2*	*48,6*	*61,0*	1 267
1976	13 049	*23,5*	*30,4*	*35,6*	*48,9*	*60,9*	1 383
1977	14 627	*23,2*	*30,1*	*35,1*	*48,4*	*60,3*	1 492
1978	15 748	*22,7*	*29,8*	*34,8*	*48,0*	*60,0*	1 536
1979	17 392	*22,4*	*29,5*	*34,6*	*47,7*	*59,7*	1 586
		4. Zeitungsunternehmen					
1975	6 590	*22,8*	*29,7*	*37,7*	*55,5*	*72,2*	312
1976	7 326	*23,2*	*30,0*	*37,9*	*55,4*	*71,9*	309
1977	8 277	*23,4*	*30,0*	*37,7*	*55,3*	*71,7*	311
1978	8 802	*23,4*	*30,0*	*38,0*	*55,3*	*71,8*	308
1979	9 688	*23,8*	*30,5*	*38,8*	*56,0*	*72,6*	307
		5. Zeitschriftenunternehmen					
1975	4 861	*39,5*	*47,2*	*52,6*	*63,8*	*72,0*	955
1976	5 723	*39,7*	*47,6*	*53,1*	*63,1*	*70,7*	1 074
1977	6 350	*38,7*	*46,8*	*52,1*	*61,7*	*69,2*	1 181
1978	6 946	*37,7*	*45,6*	*51,1*	*61,3*	*69,0*	1 228
1979	7 704	*36,5*	*44,0*	*49,6*	*60,3*	*68,3*	1 279

Tabelle 3

Unternehmen, die Zeitungen oder Zeitschriften verlegen (Stand 31. Dezember 1969) nach Umsatzarten (Anteil der größten Unternehmen am Gesamtumsatz und an einzelnen Umsatzarten)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Umsatzart	Umsatz (Mio. DM)	Anteil der 3 größten Unternehmen (%)	6	10	25	50	Anzahl der Unternehmen
1. Alle Unternehmen							
Gesamtumsatz	23 452	*16,6*	*21,9*	*25,7*	*36,9*	*48,3*	2 386
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	8 032	— [1]	— [1]	*26,0*	*36,3*	*54,0*	
Zeitschriften	7 536	*29,1*	*38,5*	— [1]	*44,7*	*50,7*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	15 568	*20,8*	*26,6*	*32,1*	*40,4*	*52,4*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	2 784	— [1]	— [1]	— [1]	*21,1*	*30,8*	
2. Unternehmen des Verlagsgewerbes							
Gesamtumsatz	20 261	*19,2*	*25,3*	*29,7*	*42,0*	*53,6*	1 943
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	7 718	— [1]	— [1]	*27,0*	*42,3*	*59,0*	
Zeitschriften	7 271	*30,2*	*39,9*	— [1]	*45,7*	*53,1*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	14 989	*21,6*	*27,7*	*33,3*	*44,0*	*56,1*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	2 686	— [1]	— [1]	— [1]	*21,6*	*34,3*	
3. Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	17 392	*22,4*	*29,5*	*34,6*	*47,7*	*59,7*	1 586
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	7 713	— [1]	— [1]	*27,1*	*46,6*	*63,4*	
Zeitschriften	6 817	*32,2*	*42,5*	*42,6*	*48,5*	*56,6*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	14 530	*22,2*	*28,5*	*34,3*	*47,5*	*60,2*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	658	— [1]	— [1]	— [1]	*21,0*	*35,1*	
4. Zeitungsunternehmen							
Gesamtumsatz	9 688	*23,8*	*30,5*	*38,8*	*56,0*	*72,6*	307
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	7 712	*19,2*	*27,1*	*35,2*	*54,3*	*72,4*	
Zeitschriften	612	— [1]	*81,8*	*82,8*	*85,0*	*93,5*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	8 324	*23,8*	*31,1*	*38,7*	*56,6*	*72,9*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	116	— [1]	— [1]	*60,8*	*61,0*	*68,1*	
5. Zeitschriftenunternehmen							
Gesamtumsatz	7 704	*36,5*	*44,0*	*49,6*	*60,3*	*68,3*	1 279
darunter: Umsatz aus							
— Vertrieb und Anzeigen von/in							
Zeitungen	—	—	—	—	—	—	
Zeitschriften	6 205	*34,7*	*43,5*	*49,2*	*59,5*	*67,2*	
Zeitungen und Zeitschriften zusammen	6 205	*34,7*	*43,5*	*49,2*	*59,5*	*67,2*	
— sonstigen eigenen Verlagserzeugnissen	542	— [1]	*7,2*	*18,9*	*45,6*	*60,7*	

[1]) Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

fern ist für die Umsatzkonzentration (und mehr noch die Auflagenkonzentration) bei Zeitschriftenunternehmen eine größere Annäherung an den relevanten Markt zu vermuten als bei den Zeitungsunternehmen (bzw. den Zeitungen).

472. Bei Betrachtung der Umsatzaufgliederung in *Tabelle 3* fällt auf, daß — mit Ausnahme der Zeitschriftenverlage — bei allen Unternehmenskategorien der Zeitschriftenumsatz höher konzentriert ist als die übrigen Umsätze. Das gilt für die Konzentrationsraten der jeweils 3, 6, 10 und 25 Unternehmen ohne Ausnahme, dagegen nicht für die jeweils 50 größten Unternehmen, wo nur noch bei den Zeitungsverlagen die Konzentrationsraten des Zeitschriftenumsatzes führend sind.

Bei den Zeitschriftenunternehmen dominieren die Konzentrationsraten des Gesamtumsatzes alle übrigen auf einzelne Umsatzarten bezogenen Konzentrationsraten. Hierin drückt sich das bei den großen Verlagen überproportionale Vorliegen von sonstigen Umsätzen (z. B. aus Druckerei) aus.

473. Bei der *relativen Umsatzkonzentration* zeigen sich die auch in früheren Berichtsjahren festzustellenden Unterschiede zwischen Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen, wenn man die durchschnittlichen Umsätze der drei größten Unternehmen mit denjenigen der übrigen Unternehmen vergleicht: Die drei größten Unternehmen der Zeitungsverlage (Zeitschriftenverlage) vereinigen mit je durchschnittlich 7,9% (12,2%) knapp das 3,6fache (5fache) des Umsatzes der drei nächstgrößeren auf sich. Dies bedeutet eine gegenüber 1975 bzw. 1977 weitere geringfügige Zunahme bei Zeitungs- bzw. Abnahme bei Zeitschriftenunternehmen. Die drei umsatzstärksten Zeitungsunternehmen erzielten im Vergleich zu den restlichen Unternehmen im Durchschnitt fast 32fach höhere Umsätze. Diese Relation beträgt bei den Zeitschriftenunternehmen sogar das 244fache. Damit ergibt sich bei den Zeitungsverlagen eine weitere Zunahme der relativen Konzentration, bei den Zeitschriftenunternehmen dagegen eine leicht Abnahme.

2.3 Die Auflagenkonzentration in der Presse

474. Die *Zeitungen* werden als Abonnements- oder als Straßenverkaufszeitungen eingestuft, je nachdem, welcher der beiden Vertriebswege im Absatz überwiegt. In den *Tabellen 4 und 5* sind Stand und Entwicklung der Konzentrationsraten dieser Zeitungstypen dargestellt.

Tabelle 4

Konzentrationsraten der Zeitungen (Hauptausgaben) nach der Verkaufsauflage[1]) im 4. Quartal von 1975 bis 1979 im Vergleich

Quelle: Statistisches Bundesamt

Berichtsjahr	Verkaufsauflage (1000 Stück)	Anteil der 3	6	10	25	50 größten Unternehmen (%)	Anzahl der Zeitungen
		1. Alle Zeitungen					
1975	22 702	*30,1*	*34,6*	*39,8*	*54,8*	*71,3*	375
1976	23 464	*30,8*	*35,1*	*40,2*	*54,5*	*70,9*	374
1977	23 983	*31,8*	*36,1*	*41,2*	*55,5*	*71,6*	372
1978	24 176	*31,9*	*36,1*	*41,3*	*55,3*	*71,4*	371
1979	25 016	*31,4*	*35,7*	*40,8*	*55,0*	*70,9*	370
		2. Abonnementszeitungen					
1975	14 235	*7,6*	*13,7*	*20,8*	*41,2*	*63,2*	356
1976	14 509	*7,1*	*13,2*	*19,8*	*39,7*	*61,8*	356
1977	14 573	*7,1*	*13,2*	*19,9*	*39,9*	*61,9*	354
1978	14 707	*7,1*	*13,1*	*19,8*	*39,6*	*61,7*	353
1979	15 339	*7,5*	*13,7*	*20,4*	*40,1*	*61,9*	352
		3. Straßenverkaufszeitungen					
1975	8 467	*80,0*	*89,6*	*96,9*	—	—	19
1976	8 955	*80,4*	*90,0*	*97,3*	—	—	18
1977	9 409	*81,1*	*90,5*	*97,6*	—	—	18
1978	9 470	*81,2*	*90,7*	*97,6*	—	—	18
1979	9 677	*80,3*	*89,6*	*96,6*	—	—	18

[1]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungen bei Hauptausgaben mit zugeordneten Nebenausgaben.

Tabelle 5

Konzentrationsraten der Zeitungen (Hauptausgaben) nach der Verkaufsauflage[1]) im 4. Quartal 1979

Quelle: Statistisches Bundesamt

Gegenstand der Nachweisung	Verkaufsauflage (1 000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitungen (%)	6	10	25	50	Anzahl der Zeitungen
1. Alle Zeitungen							
Abonnentenexemplare	14 129	—[2])	*8,6*	—[2])	*30,5*	*53,1*	
Einzelverkauf	10 887	*68,4*	*70,8*	*79,8*	*86,8*	*94,1*	
Verkaufsauflage	25 016	*31,4*	*35,7*	*40,8*	*55,0*	*70,9*	370
darunter: von Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	20 769	—[2])	*26,8*	*31,5*	*48,5*	*67,1*	
— Abonnentenexemplare	13 018	—	*4,5*	*6,5*	*27,9*	*51,4*	
2. Abonnementszeitungen							
Abonnentenexemplare	13 942	*6,6*	*12,4*	*18,9*	*38,2*	*60,5*	
Einzelverkauf	1 397	*15,8*	*27,0*	*35,2*	*59,1*	*76,0*	
Verkaufsauflage	15 339	*7,5*	*13,7*	*20,4*	*40,1*	*61,9*	352
darunter: von Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	14 081	—[2])	*9,3*	*16,6*	*38,1*	*60,0*	
— Abonnentenexemplare	12 897	—[2])	*8,6*	*15,7*	*36,5*	*58,8*	
3. Straßenverkaufszeitungen							
Abonnentenexemplare	187	—[2])	—[2])	*93,1*	—	—	
Einzelverkauf	9 490	*81,3*	*90,2*	*96,6*	—	—	
Verkaufsauflage	9 677	*80,3*	*89,6*	*96,6*	—	—	18
darunter: von Zeitungen mit einer Erscheinungsweise von 5× wöchentlich und mehr							
— zusammen	6 688	—[2])	*86,6*	*96,6*	—	—	
— Abonnentenexemplare	121	—	—[2])	*95,0*	—	—	

[1]) Durchschnittliche Auflage je Erscheinungstag bei Hauptausgaben mit zugeordneter Nebenausgabe.
[2]) Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

475. Seit 1975 ist die Zahl der Tageszeitungen (Hauptausgaben) geringfügig, aber kontinuierlich zurückgegangen (Tabelle 4 und 5). Der Rückgang betraf beinahe ausschließlich die Abonnementszeitungen; die Straßenverkaufszeitungen sind auf dem Stand von 1976 stehengeblieben. In der Auflagenhöhe haben beide Zeitungstypen in allen Jahren stetige Zuwächse erzielt: Das insgesamt gesehen höhere Auflagenwachstum bei den Straßenverkaufszeitungen (Zunahme von 14,3% zwischen 1975 und 1979 gegenüber 7,8% bei den Abonnementszeitungen im gleichen Zeitraum) ist schwerpunktmäßig dem Zeitabschnitt von 1975 bis 1977 zuzurechnen. In den beiden folgenden Jahren sanken die Auflagen-

zunahmen unter die Schwelle der Zuwachsraten der Abonnementszeitungen, die im letzten Berichtsjahr mit 4,3% ihren bisher höchsten Wert erreichten.

Bei den *Konzentrationsraten* der 3, 6 und 10 größten Zeitungen zeigt sich für Abonnements- und für Straßenverkaufszeitungen ein gegenläufiges Bild. Bei den Straßenverkaufszeitungen ergibt sich von 1975 bis 1978 eine stetige Zunahme und im Jahre 1979 ein Absinken auf das Anfangsniveau. Gerade umgekehrt zeigt sich bei den Abonnementszeitungen von 1975 auf 1976 eine Abnahme, bis 1978 in etwa ein Gleichbleiben und im Jahre 1979 eine spürbare Zunahme bei den Konzentrationsraten der größten Objekte. In Verbindung mit der Zunahme der Auflage von Abonnementszeitungen insgesamt im Jahre 1979 ist somit eine ungleichgewichtige Verteilung der Auflagenzuwächse festzustellen, welche die großen Zeitungen heraushebt. Das Umgekehrte gilt für Straßenverkaufszeitungen, wo die größten 3, 6 und 10 Objekte absolut zwar noch zugenommen haben, ihr Auflagenwachstum im Verhältnis zu den restlichen Zeitungen aber unterdurchschnittlich war.

476. Eine sehr hohe Konzentration liegt nach wie vor bei den *Straßenverkaufszeitungen* vor. Auf die drei größten Objekte entfallen 80,3 % (im Einzelverkauf sogar 81,3 %) und damit fast 7,8 Mio. Exemplare der Verkaufsauflage. Dagegen liegt bei den drei größten *Abonnementszeitungen* mit einem Anteil von 7,5 % und einer Auflage von mehr als 1,1 Mio. Exemplaren in der Terminologie des Kapitels I ein niedriger Konzentrationsgrad vor. Dabei ist jedoch wiederum das erheblich größere Verbreitungsgebiet jedenfalls der größeren Straßenverkaufszeitungen zu berücksichtigen, wogegen für die Abonnementszeitungen im wesentlichen der räumliche Marktbezug der Konzentrationsraten sehr gering ist.

477. Die nach *Vertriebsarten getrennten Konzentrationsraten* in *Tabelle 5* weisen allesamt eine höhere Konzentration bei den Einzelverkaufsexemplaren gegenüber den Abonnentenexemplaren und der gesamten Verkaufsauflage aus. Die drei größten Abonnementszeitungen setzen 15,8 % des Einzelverkaufs (1977: 19,4 %) ihrer Gruppe ab. Damit liegt ein 2,5fach höherer Konzentrationsgrad gegenüber ihrem — allerdings vom Umfang her erheblich bedeutsameren — primären Vertriebsweg vor. Bei den Straßenverkaufszeitungen dürfte diese Relation erheblich höher liegen (1977: 164mal höhere Konzentration des Einzelverkaufs gegenüber den Abonnentenexemplaren); aus Geheimhaltungsgründen können genaue Zahlen jedoch nicht ausgewiesen werden.

478. Die *relative Konzentration der Verkaufsauflage* innerhalb der größten sechs Objekte ist bei den Abonnementszeitungen wesentlich ausgeglichener als bei den Straßenverkaufszeitungen, wo die drei größten durchschnittlich fast 9mal so groß sind, wie die drei nächstgrößeren (bei Abonnementszeitungen ist die entsprechende Verhältniszahl 1,2). Gegenüber den restlichen 15 haben die drei größen Straßenverkaufszeitungen durchschnittlich eine über 20mal so hohe Auflage, während die drei größten Abonnementszeitungen die mehr als 9fache Auflage der übrigen 349 aufweisen.

479. Bei den *Zeitschriften* [1]) wurde als Merkmalsgröße nicht nur die verkaufte Auflage, sondern auch die verbreitete Auflage angegeben (durchschnittlich verkaufte und/oder unentgeltlich abgegebene Auflagen je Erscheinungstag). Insbesondere bei den Fachzeitschriften findet sich innerhalb der unentgeltlich abgegebenen Auflage eine Vielzahl von Zeitschriftenexemplaren, die nur für Mitglieder einer Organisation erhältlich sind und für die ein mittelbares Entgelt durch den Mitgliedsbeitrag entrichtet wird. Die unentgeltlich abgegebene Auflage von Zeitschriften kann deshalb mit den vermutlich überwiegend zu Werbezwecken verteilten Freiexemplaren der Zeitungen nicht verglichen werden. Bei den Publikumszeitschriften ist die unentgeltlich abgegebene Auflage von unbedeutendem Umfang und wird daher nicht gesondert ausgewiesen.

In den *Tabellen 6 und 7* wird die Auflagenkonzentration der Zeitschriften insgesamt und einzelner Arten von Publikumszeitschriften, untergliedert nach der Erscheinungshäufigkeit, ausgewiesen. Die Zuordnung der Rangfolge der drei, sechs usw. auflagenstärksten Zeitschriften (in Tabelle 7) erfolgt nach dem Kriterium der verbreiteten Auflage aller einer Gruppe (d. h. dem entsprechenden Tabellenabschnitt) zugehörigen Zeitschriften. Diese Rangfolge nach der verbreiteten Auflage wird in die Unterkategorien der verkauften Auflage sowie der Publikumszeitschriften insgesamt bzw. einzelner Arten aufgeschlüsselt. Dabei ist es möglich und — wie aus den Zahlenangaben ersichtlich — auch tatsächlich gegeben, daß Anteilswerte bei einzelnen Unterkategorien nicht oder nicht in der dem Anteilswert entsprechenden Anzahl besetzt sind. So sind z. B. bei den vierteljährlich erscheinenden Zeitschriften in *Tabelle 7* unter den drei, sechs und zehn größten keine Publikumszeitschriften enthalten.

480. Die Zahl der *Zeitschriften insgesamt* ist seit 1975 mit 57,4 % erheblich gestiegen. Auch bei den nach Erscheinungsweise unterteilten Zeitschriftenkategorien liegt durchgängig eine Zunahme der Anzahl vor, jedoch sind wegen des durch die geänderte Fassung seit 1978 [2]) bedingten kurzen Vergleichszeitraums gesicherte Aussagen nicht möglich.

Auch die Auflage der Zeitschriften insgesamt sowie für 1978 und 1979 — mit Ausnahme der 14täglich/halbmonatlich erscheinenden Zeitschriften — auch die an der nach Erscheinungsweise aufgegliederten Zeitschriften ist seit 1975 kontinuierlich gestiegen. Zwischen der Auflagenzunahme und dem Zuwachs der Anzahl der Zeitschriften läßt sich jedoch keine Korrelation feststellen.

---

[1]) Die Zeitschriften bilden in der Pressestatistik eine sehr heterogene Gruppe, die alle periodischen Druckwerke mit kontinuierlicher Stoffdarbietung erfaßt, welche nicht zu den Zeitungen gerechnet werden. Dazu gehören Politische Wochenblätter, konfessionelle, Publikums-, Fach-, Kunden- und Verbandszeitschriften sowie Anzeigen-, Amts- und sonstige (überregionale, regionale oder lokale) Blätter, auch wenn sie die Bezeichnung „Zeitung" führen.

[2]) Vgl. Fn. 2 zu Tabelle 6.

481. Die Konzentration der drei größten Zeitschriften insgesamt ist seit 1975 in jedem Jahr weiter angestiegen. Dagegen hat die Konzentration der 6, 10, 25 und 50 größten Unternehmen ebenso kontinuierlich abgenommen (mit Ausnahme des Anteils der sechs größten Zeitschriften im Jahre 1979).

Bei den nach Erscheinungsweise aufgegliederten Zeitschriften schwankt die Auflagenkonzentration der drei größten Objekte im Jahre 1979 zwischen 10,4 % und 44,9 %. Ebenso läßt sich kein systematisches Bild der Konzentrationsentwicklung darlegen. Maßgeblich dafür sind der kurze Berichtszeitraum, aber auch sehr unterschiedliche Entwicklungen der Konzentrationsraten beider Berichtsjahre. Bei der Konzentrationsentwicklung finden sich sowohl eine durchgängige Zunahme der Konzentration bei allen ausgewiesenen Gruppen der drei, sechs usw. größten Zeitschriften (6- bis 8mal jährlich erscheinende Zeitschriften), ebenso eine durchgängige Abnahme (14täglich/halbmonatlich und wöchentlich erscheinende Zeitschriften) sowie bei allen übrigen Zeitschriftenarten ein uneinheitliches Bild der Veränderung der einzelnen Konzentrationsraten.

Tabelle 6

Konzentrationsraten der Zeitschriften nach der Erscheinungsweise und der Auflage[1]) im 4. Quartal 1975 bis 1979 im Vergleich

Quelle: Statistisches Bundesamt

Berichtsjahr	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitschriften (%)	6	10	25	50	Anzahl der Zeitschriften
		1. Vierteljährlich erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	23 602	*31,9*	*45,5*	*57,0*	*75,1*	*85,1*	713
1979	23 888	*32,4*	*45,9*	*56,8*	*73,1*	*83,5*	785
		2. 6- bis 8mal jährlich erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	24 255	*44,8*	*54,6*	*62,6*	*72,9*	*81,3*	720
1979	28 087	*44,9*	*56,2*	*62,7*	*74,1*	*82,2*	764
		3. Monatlich erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	72 496	*14,5*	*20,0*	*25,1*	*37,5*	*49,7*	2 047
1979	76 289	*14,2*	*20,6*	*26,0*	*38,5*	*50,5*	2 109
		4. 14täglich/halbmonatlich erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	20 455	*20,3*	*34,9*	*46,4*	*64,1*	*76,5*	470
1979	20 426	*18,1*	*33,1*	*44,9*	*60,5*	*72,7*	518
		5. Wöchentlich erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	82 010	*11,2*	*18,7*	*26,9*	*48,3*	*62,7*	1 255
1979	87 995	*10,4*	*17,6*	*25,4*	*45,9*	*60,0*	1 790
		6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Zeitschriften[2])					
1978	734	*40,4*	*52,7*	*64,0*	*85,3*	*97,5*	63
1979	740	*41,5*	*52,3*	*63,3*	*84,1*	*95,6*	76
		7. Zeitschriften insgesamt					
1975	194 352	*6,5*	*12,2*	*17,7*	*31,1*	*44,0*	3 838
1976	206 372	*6,6*	*11,7*	*17,0*	*29,3*	*41,8*	4 704
1977	207 561	*7,0*	*11,4*	*16,1*	*28,0*	*40,7*	5 087
1978	223 553	*7,2*	*11,3*	*15,8*	*26,7*	*38,9*	5 268
1979	237 425	*7,6*	*11,5*	*15,8*	*26,6*	*38,5*	6 042

[1]) Durchschnittlich verkaufte und/oder unentgeltlich abgegebene Auflage je Erscheinungstag.
[2]) Ab 1978 geänderte Erfassung der Erscheinungsweise, daher sind die Angaben mit den Ergebnissen von 1975 bis 1977 nicht vergleichbar. Die frühere Erscheinungsweise entspricht der Untergliederung in den entsprechenden Tabellen im zweiten und dritten Hauptgutachten.

Tabelle 7

Konzentrationsraten der Zeitschriften nach der Erscheinungsweise und der Auflage[1]) im 4. Quartal 1979

Quelle: Statistisches Bundesamt

Gegenstand der Nachweisung	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der 3	6	10	25	50 größten Zeitschriften (%)	Anzahl der Zeitschriften
1. Vierteljährlich erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	23 888	*32,4*	*45,9*	*56,8*	*73,1*	*83,5*	785
— verkaufte Auflage	6 360	—	—	*18,2*	*39,1*	*55,7*	
Publikumszeitschriften zusammen	3 302	—	—	—	*44,3*	*70,6*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	364	—	—	—	—	—	
— Motor, Reise u. ä.	525	—	—	—	—[1])	*73,7*	
— Frauen, Familie u. ä.	1 062	—	—	—	*73,7*	*87,4*	
2. 6—8mal jährlich erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	28 087	*44,9*	*56,2*	*62,7*	*74,1*	*82,2*	764
— verkaufte Auflage	18 037	—[1])	*58,1*	*66,3*	*72,8*	*81,8*	
Publikumszeitschriften zusammen	3 145	—		—[1])	*26,9*	*61,3*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	234	—	—	—	—	—	
— Motor, Reise u. ä.	971	—	—	—	*33,0*	*53,5*	
— Frauen, Familie u. ä.	389	—	—	—	—	*86,9*	
3. Monatlich erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	76 289	*14,2*	*20,6*	*26,0*	*38,5*	*50,5*	2 109
— verkaufte Auflage	52 019	*20,9*	*20,9*	*25,1*	*37,0*	*47,8*	
Publikumszeitschriften zusammen	28 625	*16,3*	*16,3*	*20,9*	*32,9*	*49,2*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	5 245	—	—	—[1])	—[1])	*39,7*	
— Motor, Reise u. ä.	4 672	—	—	—	—	—	
— Frauen, Familie u. ä.	12 171	*38,3*	*38,3*	*38,3*	*66,4*	*87,3*	
4. 14täglich/halbmonatlich erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	20 426	*18,1*	*33,1*	*44,9*	*60,5*	*72,7*	518
— verkaufte Auflage	10 869	*21,9*	*21,9*	*37,4*	*60,7*	*69,0*	
Publikumszeitschriften zusammen	7 149	*33,6*	*33,6*	*50,9*	*74,0*	*79,4*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	820	—	—	—	*68,1*	*68,1*	
— Motor, Reise u. ä.	1 417	—	—	—[1])	*81,8*	*81,8*	
— Frauen, Familie u. ä.	3 631	*66,2*	*66,2*	*86,9*	*92,9*	*98,4*	

noch Tabelle 7

Gegenstand der Nachweisung	Auflage (1 000 Stück)	Anteil der 3 größten Zeitschriften (%)	6	10	25	50	Anzahl der Zeitschriften
5. Wöchentlich erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	87 995	*10,4*	*17,6*	*25,4*	*45,9*	*60,0*	1 790
— verkaufte Auflage	50 021	*18,2*	*26,7*	*33,3*	*56,7*	*70,4*	
Publikumszeitschriften zusammen	40 245	*22,7*	*33,3*	*41,6*	*68,5*	*84,7*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	27 732	*33,0*	*48,3*	*54,5*	*80,3*	*97,9*	
— Motor, Reise u. ä.	159	—	—	—	—	—	
— Frauen, Familie u. ä.	5 079	—	—	—[1]	*76,6*	*89,7*	
6. 2mal wöchentlich und mehr erscheinende Zeitschriften							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	740	*41,5*	*52,3*	*63,3*	*84,1*	*95,6*	76
— verkaufte Auflage	370	—[1]	*19,4*	*36,7*	*69,4*	*91,3*	
Publikumszeitschriften zusammen	47	—	—[1]	—[1]	*77,8*	*100,0*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	—	—	—	—	—	—	
— Motor, Reise u. ä.	—	—	—	—	—	—	
— Frauen, Familie u. ä.	—	—	—	—	—	—	
7. Zeitschriften insgesamt							
Alle Zeitschriften							
— verbreitete Auflage	237 425	*7,6*	*11,5*	*15,8*	*26,6*	*38,5*	6 042
— verkaufte Auflage	137 675	*13,1*	*13,1*	*20,5*	*29,1*	*38,2*	
Publikumszeitschriften zusammen	82 513	—[1]	—[1]	*17,2*	*29,3*	*43,6*	
darunter:							
— Illustrierte, Magazine u. ä.	34 395	—[1]	—[1]	*33,2*	*48,0*	*68,6*	
— Motor, Reise u. ä.	7 744	—	—	—	—	—	
— Frauen, Familie u. ä.	22 333	—	—	—[1]	*28,1*	*49,0*	

[1]) Keine Veröffentlichung wegen der für die amtliche Statistik geltenden Geheimhaltungsbestimmungen.

482. Die Konzentrationsraten der nach Erscheinungsweise aufgegliederten Zeitschriften weisen einen stark unterschiedlichen Verlauf aus. Das gilt einmal im Verhältnis von verbreiteter und verkaufter Auflage. Beispielsweise ist die Verkaufsauflage im Falle der wöchentlich erscheinenden Zeitschriften durchgängig höher konzentriert als die verbreitete Auflage der gleichen Objekte. Das Umgekehrte gilt für die zweimal wöchentlich und mehr sowie die vierteljährlich erscheinenden Zeitschriften, wo die Konzentrationsraten der Verkaufsauflage sämtlich niedriger sind als die der verbreiteten Auflage. Bei den übrigen Kategorien lassen sich in dieser Hinsicht keine klaren Aussagen treffen.

483. Die verbreitete Auflage der drei größten Zeitschriften insgesamt ist im Durchschnitt knapp doppelt so groß wie die der drei nächstfolgenden[1]). Im Verhältnis zu allen übrigen sind die drei größten Zeitschriften durchschnittlich bei der verbreiteten Auflage über 165mal und bei der verkauften Auflage sogar über 300mal so auflagenstark. Auch darin zeigt sich gegenüber dem Stand von 1977 die erhebliche Zunahme der relativen Konzentration bei der Zeitschriftenauflage.

[1]) Bei der Verkaufsauflage sind die Konzentrationsraten der drei und sechs größten Zeitschriften identisch. Daraus kann man schließen, daß die Zeitschriften der Rangfolge 4 bis 6 kostenlos abgegeben werden.

484. Insgesamt gesehen bestehen zwischen den Zeitungen und den Zeitschriften erhebliche Unterschiede in Stand und Entwicklung der Konzentration. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die Unternehmen wie auch die Höhe der Auflage. Die Zahl der Zeitungsverlage und der Zeitungen hat sich seit der ersten Erhebung im Jahre 1975 auf einem hohen Konzentrationsniveau stabilisiert. Die Zahl der Zeitschriftenverlage und ihrer Objekte hat dagegen ständig und teilweise erheblich zugenommen. Es besteht jedoch die Vermutung, daß die Ursache für diese Zunahme nicht nur in tatsächlichen Marktzugängen liegt, sondern auch erhebungstechnisch bedingt ist (z. B. durch verbesserte statistische Erfassung sowie durch eine Konkretisierung des Zeitschriftenbegriffs im Zuge mehrmaliger Erhebungen).

Innerhalb der Gruppe der Zeitschriften werden *sehr heterogene Einheiten* zusammengefaßt. Einmal liegen unterschiedliche Verbreitungsgebiete vor. Blätter mit sehr enger (z. B. Stadtteilzeitungen, kommunale Mitteilungsblätter) und solche mit bundesweiter Verbreitung (Illustrierte, Magazine) werden gemeinsam ausgewiesen. Zum anderen werden innerhalb des Spektrums von politischen Wochenblättern, Romanen und Anzeigenblättern sachlich sehr verschiedenartige Objekte erfaßt. Daneben gibt es viele Publikationen mit außerordentlich speziellen Märkten, wie dies zum Beispiel für die meisten Fachzeitschriften gilt. Diese Gegebenheiten müssen beim Ausweis der an sich geringen Konzentration der Gesamtheit der Zeitschriften in Rechnung gestellt werden.

KAPITEL V

Die Anwendung der Vorschriften der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Fusionskontrolle

1. Die Anwendung der Vorschriften zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen im Berichtszeitraum 1980/81

485. Im Berichtszeitraum 1980/81 wurden vom Bundeskartellamt 48 Verfahren wegen Verdachts eines Mißbrauchs nach § 22 GWB eingeleitet. Die Zahl entspricht etwa der des Berichtszeitraumes 1978/79, in dem in 46 Fällen vom Bundeskartellamt nach § 22 GWB ermittelt wurde. Im Berichtszeitraum 1973/75 wurden noch 341 Verfahren eingeleitet, während die Anzahl vom Berichtszeitraum 1976/77 an erheblich sank (68 Verfahren).

1.1 Behinderungsmißbräuche

1.1.1 Die maßgeblichen Rechtsgrundlagen

486. Wie schon im Berichtszeitraum 1978/79 hat das Bundeskartellamt im Berichtszeitraum 1980/81 im Bereich der Mißbrauchskontrolle schwerpunktmäßig Behinderungspraktiken verfolgt.

Bei der Aktendurchsicht wie auch im Gespräch mit Vertretern des Bundeskartellamtes hat die Monopolkommission eine Zurückhaltung des Amtes festgestellt, bei Behinderungsmißbräuchen ausschließlich nach *§ 22 Abs. 4 GWB* vorzugehen. Hierfür sind insbesondere die bei Ermittlung der Marktbeherrschung auftretenden Schwierigkeiten verantwortlich. Die Kartellbehörde hat daher in zahlreichen Fällen ihr Vorgehen auf *§ 26 Abs. 2 Satz 2 GWB* gestützt. Der Vorwurf der Behinderung durch Diskriminierung setzt nach dieser Vorschrift nicht ein marktbeherrschendes Unternehmen als Adressaten voraus, sondern die Abhängigkeit von einem anderen, in der Regel marktstarken Unternehmen. Aus diesem Herabsenken der Marktmachtschwelle folgen unter Umständen erhebliche Beweiserleichterungen für das Bundeskartellamt. Diese Tendenz zur Auswechslung der Rechtsgrundlagen bei der Verfolgung von Behinderungsmißbräuchen wird auch im Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes von 1979/80 deutlich [1]).

487. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß sie in der Beurteilung derartiger Fälle nicht dadurch gehindert wird, daß ihr Auftrag nach § 24b GWB auf die Anwendungspraxis zu §§ 22 bis 24a GWB beschränkt ist. Die Zielrichtung des § 26 Abs. 2 GWB erfaßt einen Ausschnitt mißbräuchlichen Verhaltens marktbeherrschender Unternehmen. Diskriminierendes Verhalten marktbeherrschender Unternehmen im Sinne des § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB kann daher regelmäßig auch nach § 22 Abs. 4 GWB beurteilt werden. Im übrigen hat der Bundesgerichtshof auch zu § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB betont, daß mit dieser Vorschrift Störungen des freien Wettbewerbs durch andere marktstarke Unternehmen verhindert werden sollen, soweit die Störungen durch einen Mißbrauch der wirtschaftlichen Macht hervorgerufen werden [1]). Die Monopolkommission befaßt sich daher mit Behinderungsfällen auch dann, wenn sie nach § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB bzw. nach § 37a Abs. 3 GWB beurteilt werden, soweit eine Subsumtion unter § 22 GWB möglich wäre.

488. Im Zusammenhang mit dieser Amtspraxis weist die Monopolkommission darauf hin, daß den Beweiserleichterungen Anwendungsschwierigkeiten gegenüberstehen können, wenn auf Normen zurückgegriffen wird, die eine niedrigere Marktmachtschwelle voraussetzen. Soweit einerseits Behinderungsfälle über eine Abhängigkeit im Vertikalverhältnis aufgegriffen werden (§ 26 Abs. 2 Satz 2 GWB), ist zu beachten, daß nur Behinderungen erfaßt werden, die im Zusammenhang mit dem Abhängigkeitsverhältnis stehen [2]). Wenn andererseits mit § 37a Abs. 3 GWB eine Norm angewandt wird, die unmittelbar für horizontale Behinderungen eine lediglich relative Marktmacht voraussetzt, so ist zu berücksichtigen, daß der Bereich der nach dieser Norm erfaßbaren unternehmerischen Verhaltensweisen im Vergleich zu § 22 Abs. 4 GWB geringer sein kann. Hierauf hat bereits der Wirtschaftspolitische Ausschuß hingewiesen [3]):

„Beim Behinderungsmißbrauch (...) geht der Ausschuß davon aus, daß die Anforderungen an die in § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 umschriebenen mißbräuchlichen Verhaltensweisen, durch die die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich gerechtfertigten Grund beeinträchtigt werden, geringer sind, als dies für den Begriff der ‚unbilligen Behinderung' in dem neuen § 37a Abs. 3 der Fall ist; denn im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht des § 22 geht es um die Kontrolle von Fällen der ‚absoluten' Marktbeherrschung. Bei einem so hohen Grad der Marktmacht, wie er in § 22 vorausgesetzt wird, kann die Gefahr einer weiteren Verschlechte-

[1]) BT-Drucksache 9/565 S. 29.

[1]) WuW/E BGH 1391 (1392) „Rossignol".
[2]) KG, WuW/E OLG 2247 (2249) „Parallellieferteile".
[3]) BT-Drucksache 8/3690 S. 25.

rung der wettbewerblichen Marktstrukturen auch durch Verhaltensweisen begründet werden, die bei Wettbewerbsmärkten unbedenklich ... sind."

Im Ergebnis wird somit im Einzelfall zu prüfen sein, ob die Beweiserleichterung bei einem Verzicht auf die Anwendung des § 22 Abs. 4 GWB im Verhältnis zu den Anwendungsmöglichkeiten der anderen Normen tatsächlich Vorteile bringt.

1.1.2 Ausschließlichkeitsverträge

489. In den Berichtszeitraum fällt die Entscheidung des Bundesgerichtshofes *„Original-VW-Ersatzteile II"* [1]). Das Bundeskartellamt hatte VW untersagt, die VAG-Betriebe zu veranlassen, zu Reparaturzwecken für VW-Personenkraftwagen nur Originalersatzteile des VW-Konzerns zu verwenden, soweit sie dadurch an der Verwendung von Teilen gleicher Qualität und Fertigung (Identteilen) gehindert werden und es sich nicht um Gewährleistungs- und Kulanzarbeiten für den VW-Konzern handelt. Ausgangspunkt der Entscheidung des Kartellamtes war die Annahme einer marktbeherrschenden Stellung von VW sowohl als Anbieter auf dem Markt für die Lieferung von VW-Ersatzteilen an PKW-Einzelhändler und -Reparaturunternehmen wie auch als Anbieter von Nutzfahrzeugen der PKW-Mittelklasse.

Das Kammergericht hatte die Frage, ob VW ein marktbeherrschendes Unternehmen sei, dahingestellt sein lassen, da es auf jeden Fall marktstark sei und bereits deshalb dem Behinderungsverbot des § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB unterliege [2]). Im übrigen ist das Gericht im wesentlichen den Wertungen des Bundeskartellamtes zur Beurteilung einer unbilligen Behinderung gefolgt.

Demgegenüber verneinte der Bundesgerichtshof im Ergebnis eine Unbilligkeit der Bezugsbindungen. Im wesentlichen wurde darauf abgestellt, daß das Ersatzteilgeschäft eines Kraftfahrzeugherstellers in einem engen wirtschaftlichen und technisch-funktionellen Zusammenhang zur Produktion und zum Vertrieb von Neuwagen stehe. Ein Kraftfahrzeughersteller sei nicht nur am Verkauf von Neuwagen interessiert, sondern er müsse auch berücksichtigen, daß die Kraftwagen während der langen Dauer ständiger Abnutzung unterlägen, verschieden anfällig seien und daher der Reparatur bedürften. Er sei an einem funktionierenden Kundendienstnetz interessiert, zu dem auch Einzelheiten der Organisation und der angebotenen Leistungen gehörten. Der Kundendienst fördere und sichere auch das Neuwagengeschäft. Das Interesse der Hersteller sei im Ergebnis höher als das der Ersatzteilhersteller zu bewerten, denen das bedeutende zusätzliche Interesse des Kraftfahrzeugproduzenten, durch die Kontrolle des Ersatzteilgeschäftes zugleich seine berechtigten Belange als Hersteller des Gesamterzeugnisses zu wahren, fehle. Auch das Interesse der betroffenen Kraftfahrer sei nicht beeinträchtigt, insbesondere da ihnen auf diese Weise ein optimaler Kunden- und Ersatzteildienst angeboten werde. Zudem könne das von VW erstrebte Ziel nicht durch ein milderes, den Wettbewerb weniger beeinträchtigendes Mittel erreicht werden. Insbesondere komme eine Verwendungsbeschränkung nicht in Betracht.

[1]) WuW/E BGH 1829.
[2]) WuW/E OLG 2247 (2249).

490. Der Bundesgerichtshof ist nicht darauf eingegangen, ob das VW-Werk eine marktbeherrschende Stellung hat, da das Kammergericht im Unterschied zum Bundeskartellamt diese Frage offengelassen hatte. Die Monopolkommission sieht hierin eine Verengung der rechtlichen Beurteilungsmöglichkeiten. Denn mit steigendem Grad der Marktmacht läßt sich eher ein Marktverhalten — auch in Form von Bezugsbindungen — als mißbräuchlich beurteilen [1]). Die Monopolkommission hält es für möglich, daß die Interessenabwägung im Rahmen des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB bei der Beurteilung des sachlich gerechtfertigten Grundes anders ausgefallen wäre.

491. Zu den berührten Interessen der Beteiligten nimmt die Monopolkommission im einzelnen hier nicht Stellung. Sie hat jedoch in anderem Zusammenhang bereits darauf hingewiesen, daß bei den hier beurteilten Sachverhalten auch das öffentliche Interesse an einem freien Ersatzteilmarkt hinreichend berücksichtigt werden müsse. Unter diesem Gesichtspunkt begegnet die Entscheidung des Bundesgerichtshofs Bedenken. Insbesondere hätte geprüft werden können, ob die Einhaltung von Sicherheitsstandards auch bei einer generellen Trennung der technischen Sicherheitsprüfung für Kraftfahrzeugteile von ihrer kommerziellen Verwertung gewährleistet werden kann. Hierzu könnte an die Einführung von Bauartgenehmigungen gedacht werden [2]).

1.1.3 Rabattgestaltung

492. Bei der Akteneinsicht stellte die Monopolkommission fest, daß das Bundeskartellamt beim Behinderungsmißbrauch in erster Linie Verfahren wegen mißbräuchlicher Rabattgestaltung marktbeherrschender Unternehmen einleitete. Nachdem das Kammergericht im *Effem-Fall* [3]) eine Entscheidung getroffen hatte, konnte es sich dieser Frage verstärkt widmen. Der Beschluß des Kammergerichts ist inzwischen rechtskräftig geworden, nachdem Effem die gegen die Entscheidung eingelegte Rechtsbeschwerde zum Bundesgerichtshof zurückgenommen hat. Diese Gerichtsentscheidung verdient insofern Beachtung, als sie die erste rechtskräftige zu § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB seit Inkrafttreten der Vierten GWB-Novelle ist, durch die der Behinderungsmißbrauch zu einem Gefährdungstatbestand ausgestaltet wurde.

[1]) Vgl. Abschnitt 1.1.1 in diesem Kapitel.
[2]) Vgl. Monopolkommission, Mißbräuche der Nachfragemacht und Möglichkeiten zu ihrer Kontrolle im Rahmen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Sondergutachten 7, Baden-Baden 1977, Tz. 168, 170.
[3]) WuW/E OLG 2403.

493. Das Kammergericht hat die Entscheidung des Bundeskartellamtes im Ergebnis bestätigt, wenngleich in der Begründung Unterschiede bestehen. Im Gegensatz zum Bundeskartellamt hat es in seinem Beschluß nur auf § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB abgestellt und ist auf § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB nicht eingegangen. Das Kammergericht hält für die Beurteilung des Behinderungsmißbrauchs an dem Kriterium des Nichtleistungswettbewerbs fest[1]). Mißbräuchlich sind demnach leistungswidrige Praktiken marktbeherrschender Unternehmen, zu denen nicht nur wettbewerbsrechtlich unzulässige Verhaltensweisen, sondern auch die in ihrem Vorfeld einzuordnenden Maßnahmen des Nichtleistungswettbewerbs zählen. Das Kammergericht wendet sich ausdrücklich gegen die Auffassung, auch Maßnahmen leistungsgerechten Wettbewerbs von marktbeherrschenden Unternehmen als mißbräuchlich anzusehen und meint, daß der Bericht des Bundestagsausschusses für Wirtschaft[2]) in diesem Punkt unklar sei. Marktbeherrschenden Unternehmen seien grundsätzlich solche Verhaltensweisen erlaubt, die den Zielsetzungen des GWB entsprächen und zur Leistungssteigerung und zur besseren Versorgung der Verbraucher führten. Das von der Beschwerdeführerin praktizierte Jahresbonussystem sei wirtschaftlich, da es sich um einen Umsatzrabatt für eine lange Referenzperiode handele, einem Treuerabatt vergleichbar und stelle insofern ein leistungsfremdes Verhalten dar. Mit dieser Begründung wendet sich das Gericht ausdrücklich gegen die Rechtsauffassung des Bundeskartellamtes, das unter Berücksichtigung der Gesetzesmaterialien auf eine Interessenabwägung ähnlich wie in § 26 Abs. 2 GWB abgestellt hatte[3]).

494. Das Kammergericht läßt unter Umständen Umsatzrabattsysteme zu, die lediglich an *kurze Referenzperioden* von wenigen Wochen oder Monaten anknüpfen, da in diesem Fall die Sogwirkung des marktbeherrschenden Unternehmens wesentlich geringer sei. Das Bundeskartellamt hat inzwischen Effem gegenüber erklärt, ein Umsatzrabattsystem bezogen auf ein Quartal nicht zu beanstanden.

Im Gespräch mit Vertretern des Bundeskartellamtes wurde der Monopolkommission mitgeteilt, daß das Bundeskartellamt im Anschluß an die Effem-Entscheidung beabsichtigt, Umsatzrabatte bezogen auf eine kürzere Referenzperiode (z. B. drei Monate) nicht zu beanstanden, dies jedoch von den Umständen des Einzelfalles abhängig zu machen.

495. Das Kammergericht hat der Umgestaltung des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB zum *Gefährdungstatbestand* insoweit Rechnung getragen, als es auf die Feststellung erheblicher negativer Auswirkungen auf die Wettbewerbsstruktur des betreffenden Marktes verzichtet und statt dessen nur die „objektive Eignung des wettbewerblichen Aktionsparameters zur Beeinträchtigung der Marktverhältnisse“ genügen läßt.

496. Von Vertretern des Bundeskartellamtes erfuhr die Monopolkommission, daß beim Amt gegen drei Formen der Rabattgewährung durch marktbeherrschende Unternehmen Bedenken bestehen:

— Treuerabatte, zu denen Umsatzsteigerungsrabatte (bezogen auf das Vorjahr) zählen,

— Gesamtumsatzrabatte (bezogen auf mehrere Produkte eines Anbieters) und

— produktbezogene Jahresumsatzrabatte.

1.1.4 Gegengeschäfte

497. Zu Behinderungsmißbräuchen i. S. des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 GWB zählen nach ständiger Rechtsprechung auch Koppelungsgeschäfte marktbeherrschender Unternehmen. Nach Auffassung der Monopolkommission gehen auch von Gegengeschäften marktbeherrschender Unternehmen vergleichbare Wirkungen aus. Es ist zwar üblich, daß Unternehmen bei Erteilung eines Auftrages dem Auftragnehmer Gegengeschäfte anbieten. Soweit die Gegengeschäfte freiwillig und nicht auf Druck des Auftraggebers zurückzuführen sind, können sie unter wettbewerbspolitischem Gesichtspunkt nach Meinung der Monopolkommission nicht beanstandet werden. Dies gilt auch, wenn es sich bei den Auftraggebern um marktbeherrschende Unternehmen handelt. Anders ist der Fall jedoch zu beurteilen, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen die Vergabe eines Auftrags von Gegengeschäften abhängig macht.

498. Anlaß, zu diesem Komplex Stellung zu nehmen, gibt der Monopolkommission die *Berücksichtigung des sog. Kundenwertes* und das Hinwirken auf Zusagen für die Benutzung der bahneigenen Transportmittel bei der Auftragsvergabe durch die Deutsche Bundesbahn. Seit den 70er Jahren berücksichtigt die Deutsche Bundesbahn bei der Entscheidung über den Zuschlag eines Auftrags auch den Kundenwert, d. h. das Volumen des Fracht- und Personenaufkommens des Bewerbers bei der Deutschen Bundesbahn. Um dem Verkaufsdienst die Möglichkeit einer Verbesserung der Absatzchancen der eigenen Transportleistungen zu geben, soll dieser von der Vergabestelle über die beabsichtigte Vergabe informiert werden und ein Verkaufsgespräch mit dem betreffenden Unternehmen führen.

Dem Bundeskartellamt sind verschiedene Richtlinienentwürfe über die Zusammenarbeit Vergabestellen/Verkauf vorgelegt worden, zu denen es noch nicht abschließend Stellung genommen hat.

499. In früheren Richtlinien wurden für die Ermittlung des Kundenwertes folgende Bewertungskriterien aufgestellt:

1. Stelle: Wirtschaftlichkeit, gegenseitige Geschäftsbeziehungen

2. Stelle: Größenordnung des Frachtaufkommens in DM/Jahr

---

[1]) So schon: WuW/E OLG 1767 „Kombinationstarif“; WuW/E OLG 1983 „Rama-Mädchen“.

[2]) BT-Drucksache 8/3690 S. 24.

[3]) WuW/E BKartA 1817 (1824); vgl. auch Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/79, Baden-Baden 1980, Tz. 456.

3. Stelle: Anteil der DB am Transportbedarf der Firma.

Dieses System hatte wegen der fehlenden Relativierung des Kundenwertes in der 1. Stelle in vielen Fällen zu einer Privilegierung der Großunternehmen geführt. Bei Aufträgen von einem bestimmten Wert an sollte der Verkaufsdienst zudem vor der Auftragsvergabe von der Vergabestelle unterrichtet werden.

500. In *neueren Richtlinienentwürfen* hält die Deutsche Bundesbahn an der Berücksichtigung des Kundenwertes bei der Zuschlagserteilung fest. Die Reihenfolge der zu beachtenden Bewertungskriterien wurde dahin gehend geändert, daß nunmehr der Anteil der Deutschen Bundesbahn am Transportbedarf des Unternehmens an erster Stelle steht. Der Kundenwert soll allerdings dann unberücksichtigt bleiben, wenn Bieter kleine und mittlere Unternehmen im Sinne der Mittelstandsrichtlinie des Bundes sind und die Deutsche Bundesbahn als Nachfrager marktstark ist bzw. kleine und mittlere Unternehmen im Sinne der Mittelstandsrichtlinie von der Deutschen Bundesbahn abhängig sind.

501. Die Monopolkommission hat grundsätzlich gegen derartige Gegengeschäfte marktbeherrschender Unternehmen Bedenken. Sie ist der Auffassung, daß es mißbräuchlich ist, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen die Vergabe des Auftrages von Gegengeschäften abhängig macht. Dies gilt nicht nur gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen im Sinne der Mittelstandsrichtlinie des Bundes. Obwohl die Pflege wechselseitiger Lieferbeziehungen im Wettbewerb durchaus üblich und nicht zu beanstanden ist, sind nach Auffassung der Monopolkommission an marktbeherrschende Unternehmen höhere Verhaltensanforderungen zu stellen. Die Deutsche Bundesbahn sollte Einkauf und Verkauf grundsätzlich unabhängig gestalten.

1.2 Ausbeutungsmißbräuche

502. Im Berichtszeitraum 1980/81 lief beim Bundeskartellamt ein Verfahren, in dem es um das mißbräuchliche Verhalten eines auf der Nachfrageseite marktbeherrschenden Unternehmens der öffentlichen Hand ging. Die Deutsche Bundesbahn hatte *Vertragsstrafen* gegenüber mehrheitlich kleineren und mittleren Gleisbauunternehmen, die sich in den Jahren 1972 bis 1977 an Preisabsprachen zu Lasten der Deutschen Bundesbahn beteiligt hatten, geltend gemacht. Nach Ziffer 9 der Bewerbungsbedingungen der Deutschen Bundesbahn für die Vergabe von Bauleistungen waren die Gleisbauunternehmen „verpflichtet, sich nicht an Preisabsprachen aus Anlaß dieser Vergabe zu beteiligen. Die Abgabe eines Angebots gilt als Erklärung des Bieters, daß er dieser Verpflichtung nicht zuwider gehandelt hat. Für den Fall, daß diese Erklärung unwahr ist oder daß er nach Abgabe der Erklärung sich an einer Preisabrede aus Anlaß dieser Vergabe beteiligt, verspricht der Bieter, an die Bundesbahn eine Strafe in Höhe von 3 % seiner Angebotsendsumme zu zahlen, auch wenn er den Auftrag nicht erhält; die Abgabe eines Angebots gilt als ein solches Versprechen. Die Annahme des Versprechens braucht dem Bieter nicht erklärt zu werden."

503. Nachdem das Bundeskartellamt Ende 1978/Anfang 1979 gegen 33 überwiegend kleine und mittlere Gleisbauunternehmen wegen Preisabsprachen in den den Jahren 1972 bis 1977 Geldbußen verhängt hatte, wurde nach Rechtskraft der Bußgeldbescheide der Deutschen Bundesbahn vom Bundeskartellamt Akteneinsicht gewährt. Während das Bundeskartellamt die Bußgelder auf maximal 2 % des Jahresumsatzes des betreffenden Unternehmens begrenzte und in zahlreichen Fällen wegen der schlechten — auch konjunkturbedingten — wirtschaftlichen Situation das an sich verwirkte Bußgeld noch gesenkt hatte, verlangte die Deutsche Bundesbahn die in Ziffer 9 der Bewerberbedingungen genannte 3%-Vertragsstrafe der Angebotsendsumme, ohne auf die zum Zeitpunkt der Geltendmachung bestehende wirtschaftliche Lage der Unternehmen Rücksicht zu nehmen. Die verhängten Vertragsstrafen überstiegen der Höhe nach häufig die vom Bundeskartellamt verhängten Bußgelder und brachten viele Unternehmen in Existenzschwierigkeiten. Der pauschale Schadensersatz wurde auch von den an Absprachen beteiligten Unternehmen gefordert, denen nicht der Zuschlag erteilt worden war. Hatten Unternehmen als Arbeitsgemeinschaft ein abgesprochenes Angebot abgegeben, so verlangte die Deutsche Bundesbahn von jedem Teilnehmer an der Arbeitsgemeinschaft die Vertragsstrafe in Höhe von 3 %.

Ihre Ansprüche aus der Vertragsstrafe machte die Deutsche Bundesbahn im Wege der Aufrechnung gegen Forderungen geltend, die den beteiligten Unternehmen aus anderen Verträgen gegen die Deutsche Bundesbahn zustanden. In dem Anspruchsschreiben der Deutschen Bundesbahn an die beteiligten Unternehmen wurde darauf hingewiesen, daß die Vertragsstrafe nicht die Funktion einer hoheitlichen kartellrechtlichen Ordnungsmaßnahme habe, sondern nur den der Deutschen Bundesbahn durch die wettbewerbswidrige Preisabsprache entstandenen Schaden pauschaliert ausgleichen solle. Da die Unternehmen größtenteils von Aufträgen der Deutschen Bundesbahn abhängig waren, wagten sie nicht zu klagen, aus Sorge, in Zukunft bei Ausschreibungen nicht mehr bedacht zu werden. Die Praxis der Geltendmachung der Vertragsstrafen hat zu Forderungen der Deutschen Bundesbahn geführt, die zum Teil bei 50 % des günstigsten Angebots lagen.

504. Zwischen der Deutschen Bundesbahn und dem Bundeskartellamt wurde dann die folgende Lösung für die 33 betroffenen Firmen erarbeitet:

1. Die DB verzichtet bei allen 33 betroffenen Firmen auf $^{1}/_{3}$ der Vertragsstrafe.
2. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt wird lediglich $^{1}/_{3}$ der Vertragsstrafe von den Firmen im Wege der Aufrechnung gefordert.
3. Nur wenn den betroffenen Firmen künftig eine weitere Preisabsprache nachgewiesen wird, for-

dert die DB neben der dann erneut verwirkten Vertragsstrafe zusätzlich das zweite Drittel der jetzt schon angefallenen Vertragsstrafe.

4. Bei Arbeitsgemeinschaften wird nur der auf die einzelne Firma entfallende Anteil der Vertragsstrafe eingefordert.

5. Von Firmen, denen eine Preisabsprache nachgewiesen wurde und die deshalb ein Bußgeld entrichten mußten, die aber kein Angebot abgegeben haben, wird die Vertragsstrafe nicht erhoben.

Für die Zukunft wurde vereinbart, Ziffer 9 der Bewerbungsbedingungen dahin gehend zu ändern, daß der Bieter verspricht, „an die Bundesbahn eine Strafe bis zu 3 % der Angebotsendsumme zu zahlen".

505. Das Bundeskartellamt hat in Aktenvermerken wie auch im Gespräch mit der Monopolkommission die Vertragsstrafenregelung, wie sie von der Deutschen Bundesbahn praktiziert wird, als gerechtfertigt angesehen. Mit Hinweis darauf, daß kartellbehördliche Maßnahmen nicht ausreichen, Submissionsabsprachen in der Bauwirtschaft zu unterbinden, begrüßt das Bundeskartellamt zusätzliche Maßnahmen der bauvergebenden Stellen. Diese Argumentation erscheint der Monopolkommission nicht schlüssig, da es im Ermessen des Bundeskartellamtes liegt, ein höheres Bußgeld festzusetzen.

506. Die Monopolkommission hat gegen die von der Deutschen Bundesbahn praktizierte Vertragsstrafenregelung unter mehreren Gesichtspunkten Bedenken. Die Geltendmachung eines pauschalierten Schadensersatzes durch ein marktbeherrschendes Unternehmen, wie es die Deutsche Bundesbahn als Auftraggeberin gegenüber den Gleisbauunternehmen ist, stellt nach Auffassung der Monopolkommission einen Fall des Ausbeutungsmißbrauchs i. S. des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB dar. Die hier maßgeblichen Wertungen ergeben sich aus dem Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBG). Nach § 11 Nr. 5 des Gesetzes sind Schadensersatzpauschalierungen unwirksam, wenn die Pauschale nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge den zu erwartenden Schaden übersteigt oder dem Vertragspartner der Nachweis abgeschnitten wird, daß ein Schaden nicht oder wesentlich niedriger als die Pauschale entstanden sei.

Die Vertragsstrafenregelung der Deutschen Bundesbahn ist in den den Allgemeinen Geschäftsbedingungen vergleichbaren Vergabebedingungen enthalten. Das AGBG ist mit seinen Klauselverboten gegenüber den Gleisbauunternehmen als Kaufleuten i. S. des § 24 AGBG nicht unmittelbar anwendbar. Das Gesetz bewertet jedoch ein bestimmtes Verhalten in der Regel wirtschaftlich starker Unternehmen gegenüber schwächeren Verbrauchern. Diese Wertung gilt auch für marktbeherrschende Unternehmen gegenüber wirtschaftlich abhängigen Lieferanten und ist als Konditionenmißbrauch im Sinne des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 GWB zu beurteilen.

Der Deutschen Bundesbahn steht der Weg offen, Schadensersatzansprüche nach § 35 GWB geltend zu machen, da ein Verstoß gegen § 1 GWB durch Submissionskartelle zu Ansprüchen gegen die betroffenen Unternehmen führt. Schadensersatzansprüche nach § 35 GWB bedürfen allerdings des konkreten Schadensnachweises bezüglich Grund und Höhe. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß es der Deutschen Bundesbahn nur unter Schwierigkeiten möglich sein würde, den ihr durch die Preisabsprache entstandenen Schaden zu ermitteln. Doch kann ihr aus diesem Grund nicht zugestanden werden, auf einen konkreten Schadensnachweis zu verzichten.

508. Im Berichtszeitraum 1980/81 hatte die *Situation auf dem Mineralölmarkt* wie schon in den vergangenen Jahren eine große Bedeutung in der Arbeit des Bundeskartellamtes. Dabei war dieser Markt zum erstenmal seit Jahren durch Preissenkungen gekennzeichnet. Waren die Benzinpreise bis Anfang September 1981 regelmäßig von allen Mineralölgesellschaften erhöht worden, wobei ein Unternehmen in der Regel die Preisführerschaft übernahm, so sanken die Tankstellenabgabenpreise ab Mitte September 1981. Die örtlich und regional erheblich stärker als zuvor von den Mineralölgesellschaften vorgenommenen Differenzierungen der Abgabenpreise an den Tankstellen ließ das Bundeskartellamt die Erfüllung des Tatbestandes der Preisspaltung i. S. des § 22 Abs. 4 Satz 2 Nr. 3 GWB vermuten.

509. Das Kammergericht [1]) hat im Zusammenhang mit der Aufhebung eines Auskunftsbeschlusses zu dieser Frage Stellung genommen. Danach stellt eine Preisspaltung keine mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung dar und ist sachlich gerechtfertigt, wenn keines der verlangten unterschiedlichen Entgelte zur Kostendeckung führt. Wenn in einzelnen Gebieten höhere Preise verlangt würden, so sei dies nur der Versuch, den Verlust insgesamt geringer zu halten. Diese Möglichkeit müsse auch einem marktbeherrschenden Unternehmen gegeben sein, selbst wenn es hierzu nur aufgrund seiner Marktstellung imstande sei.

510. Die Monopolkommission hat gegen eine derartige pauschale Auffassung erhebliche Bedenken. Mißbräuchliches Verhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens ist nicht an die Voraussetzung unternehmerischer Gewinne geknüpft. Maßgeblich bleibt für die Ausübung der Mißbrauchsaufsicht, ob bestimmte Preise unabhängig von ihrem Beitrag zur Kostendeckung des Unternehmens, im Wettbewerb durchsetzbar wären. Anderenfalls würden Abnehmer durch unternehmerische Preissetzungen veranlaßt, u. U. Verluste auch aus geschäftlichen Fehleinschätzungen mitzutragen. Es bleibt allerdings fraglich, ob dieses Prinzip in letzter Konsequenz verwirklicht werden könnte. Im übrigen ist die Monopolkommission der Auffassung, daß derartige grundsätzliche Fragen in einem Auskunftsverfahren nicht pauschal und abschließend zu erörtern sind [2]).

[1]) Beschluß vom 12. März 1982, Kart 6/82.
[2]) Vgl. unten Abschnitt 2.10 in diesem Kapitel.

2. Die Anwendung der Fusionskontrollvorschriften

511. Die Monopolkommission hat sich im Berichtszeitraum anhand der Verfahrensakten des Bundeskartellamtes über dessen Verwaltungspraxis unterrichtet. Darüber hinaus hat sie sich in Gesprächen mit Mitarbeitern des Bundeskartellamtes und den Mitgliedern des Kartellsenats beim Kammergericht über praktische Schwierigkeiten bei der Handhabung der Fusionskontrollvorschriften informiert. Die folgenden Ausführungen geben einen Überblick über die wichtigsten Probleme der Fusionskontrolle. Die Darstellung bezweckt dabei weniger eine kritische Würdigung von Einzelfällen, sondern vielmehr die generelle Beurteilung der Anwendung der §§ 22 bis 24a GWB.

2.1 Angezeigte Zusammenschlüsse und Untersagungen

512. Im Berichtszeitraum 1980/1981 sind 1 254 Zusammenschlüsse beim Bundeskartellamt angezeigt worden. Damit hat sich die Zahl der angezeigten Zusammenschlüsse nochmals leicht erhöht. Rund 15% der angezeigten Zusammenschlüsse sind im Ausland vollzogen worden. Insgesamt läßt sich von Mitte 1980 bis Ende 1981 eine abflachende Tendenz der Zusammenschlußaktivitäten feststellen. Die Monopolkommission hat jedoch aufgrund der neuesten Zahlen Zweifel, ob die Zahl der Zusammenschlüsse auf Dauer rückläufig sein wird. Entscheidend wird dies davon abhängen, inwieweit die mit der Vierten GWB-Novelle verbesserte Fusionskontrolle auch im Vorfeld greift, was besonders von der Handhabung der Vermutungen des § 23a GWB durch das Bundeskartellamt mitbestimmt wird. Maßgeblich wird auch sein, inwieweit Zusammenschlüsse mit Inlandsauswirkung im Ausland vollzogen werden.

513. Im Berichtszeitraum wurden vom Bundeskartellamt 21 Zusammenschlüsse bzw. Zusammenschlußvorhaben untersagt. Es handelt sich hierbei um folgende Fälle:

— Bayer/Röhm
(nach Einlegung der Beschwerde ist das Verfahren wegen Nichtveräußerung der Anteile gegenstandslos geworden)
Beschluß vom 28. Januar 1981, B 8 — 117/79, AG 1980, S. 196 bis 199

— Deutsche Uhrglasfabrik/Eurotech Mirrors
(rechtskräftig)
Beschluß vom 27. Mai 1980, B 7 — 163/79, WuW/E BKartA 1875 bis 1876

— Braun/Almo
(vom Kammergericht aufgehoben, nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 24. Juni 1980, B 8 — 45/79, WuW/E BKartA 1853 bis 1857

— VEBA/Stadtwerke Wolfenbüttel
(vom Kammergericht aufgehoben, rechtskräftig)
Beschluß vom 29. Juli 1980, B 8 — 132/79, WuW/E BKartA 1857 bis 1862

— Bayer France/Firestone France
(vom Kammergericht aufgehoben, rechtskräftig)
Beschluß vom 23. September 1980, B 8 — 45/80, WuW/E BKartA 1837 bis 1839

— Springer/Haupt & Koska
(vom Kammergericht bestätigt, nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 23. Oktober 1980, B 6 — 125/79, AG 1981, S. 260 bis 264

— Texaco/Zerssen
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 28. Oktober 1980, B 8 — 50/80, WuW/E BKartA 1840 bis 1852

— Süddeutsche Zucker/Kleinwanzlebener Saatzucht
(rechtskräftig)
Beschluß vom 6. November 1980, B 6 — 116/79, AG 1981, S. 288 bis 290

— VEW/Gelsenwasser
(nicht rechtkräftig)
Beschluß vom 5. Dezember 1980, B 8 — 136/80, AG 1981, S. 314 bis 317

— Mobil Oil/Mertl
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 8. Dezember 1980, B 8 — 128/80, AG 1981, S. 290 bis 291

— Gruner + Jahr/Zeitverlag
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 9. Januar 1981, B 6 — 95/80, WuW/E BKartA 1863 bis 1866

— REWE/Florimex
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 30. Januar 1981, B 6 — 44/80, WuW/E BKartA 1876 bis 1881

— Rheinmetall/WMF
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 4. März 1981, B 7 — 35/80 WuW/E BKartA 1867 bis 1870

— Krupp/Total
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 31. März 1981, B 7 — 92/80, WuW/E BKartA 1882 bis 1888

— Hussel/Mara
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 29. Juni 1981, B 8 — 159/80, WuW/E BKartA 1897 bis 1907

— IBH/Wibau
(durch Ministererlaubnis genehmigt)
Beschluß vom 3. Juli 1981, B 7 — 44/80, WuW/E BKartA 1892 bis 1896

— Lufthansa/F.I.R.S.T.
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 14. August 1981, B 6 — 162/80, WuW/E BKartA 1908 bis 1914

— Total/Speier
(vom Bundeskartellamt zurückgenommen)
Beschluß vom 17. August 1981, B 8 — 66/81 (unveröffentlicht)

— Nordwest-Zeitung/Ammerland Echo
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 1. September 1981, B 6 — 8/81, WuW/E BKartA 1931 bis 1935

— Holtzbrinck/Rowohlt
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 19. Oktober 1981, B 6 — 76/81, AG 1981, S. 79 bis 81

— Burda/Springer
(nicht rechtskräftig)
Beschluß vom 23. Oktober 1981, B 6 — 47/81, WuW/E BKartA 1921 bis 1930

514. Bei den insgesamt *46 Untersagungen*[1]) des Bundeskartellamtes seit Beginn der Fusionskontrolle (Anfang 1974) bis zum Ende des Berichtszeitraums (1981) wurde folgender Verfahrensstand inzwischen erreicht:

— 12 Untersagungen sind rechtskräftig geworden,

— 6 Beschlüsse wurden vom Bundeskartellamt zurückgenommen oder auf sonstige Weise gegenstandslos[2]),

— 6 Verfügungen wurden rechtskräftig aufgehoben,

— 5 Untersagungsfälle wurden vom Bundesminister für Wirtschaft vollständig oder unter Auflagen genehmigt[3])

— 4 Verfahren sind beim Bundesgerichtshof anhängig und gegen

— 13 Untersagungsverfügungen läuft ein Beschwerdeverfahren beim Kammergericht.

Seit Einführung der Fusionskontrolle sind nach Angaben des Bundeskartellamtes 81 Zusammenschlußvorhaben von den Beteiligten aufgegeben und eine nicht näher bekannte Zahl nach Abmahnung so vollzogen worden, daß keine kartellrechtlichen Bedenken mehr bestanden. Diese vorbeugende Wirkung der Fusionskontrolle ist im Rahmen der Beurteilung ihrer Handhabung zu beachten.

2.2 Die räumliche Marktabgrenzung

515. In zahlreichen Fallgestaltungen kam es im Berichtszeitraum entscheidend auf die räumliche Abgrenzung des Marktes an. In vielen Fällen wurde dabei von den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen eine über den Geltungsbereich des GWB hinausgehende Marktabgrenzung mit der Begründung vertreten, das betroffene Gut werde weltweit einheitlich nachgefragt und die Transportkosten seien unbedeutend. So wurde in dem Fall Hamburger Hafen- und Lagerhaus AG/UNIKAI die Frage relevant, wie der räumlich relevante *Markt für Containerumschlag* abzugrenzen sei. Eine sehr großzügige Definition wurde von den Beteiligten vertreten. Sie schloß Hamburg, Le Havre, Range sowie die Mittelmeerhäfen ein und hätte einen Marktanteil von weniger als 5% für die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen ergeben. Stellte man dagegen ausschließlich auf eine regionale Betrachtung des Hamburger Hafens ab, so ergab sich durch den Zusammenschluß eine Marktanteilserhöhung um 7,6 auf 64,6%. Da auch die übrigen strukturellen Merkmale des § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB bei den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen gegenüber ihren Wettbewerbern überragend waren, kam eine Untersagung des Zusammenschlusses in Betracht.

516. Die Unternehmen begründeten ihre Marktabgrenzung mit den international durchgeführten Akquisitionsmaßnahmen. Für eine regionale Abgrenzung des Hamburger Hafens sprach dagegen nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes die „Suprastruktur" der Häfen, welche durch

— die geographische Lage,

— die Hinterlandverbindung,

— das Preis-/Leistungsverhältnis der Verkehrsträger,

— die Art und den Umfang spezieller Fazilitäten und

— die Stellung der seewärtigen Anbindungen (z. B. Konferenztarif)

bestimmt werde.

Insoweit ergaben sich Besonderheiten hinsichtlich des Hamburger Hafens, der sich insbesondere in den Umschlagskonditionen von den Mittelmeerhäfen, im Ladungsaufkommen von den Rheinmündungshäfen und in den Produkten und Relationen von Bremen unterschied (z. B. wurde festgestellt, daß Bremen 72% des Amerikageschäftes, Hamburg dagegen 77% des Asien-, 65% des Afrika- und 63% des Australiengeschäftes tätigte). Da jedoch nicht mit hinreichender Sicherheit der Markt auf Hamburg beschränkt werden konnte, wurde von einer Untersagung abgesehen.

517. Die Monopolkommission teilt nicht die Bedenken des Bundeskartellamtes gegen eine *ausschließlich auf den Hafen Hamburgs* beschränkte räumliche Marktabgrenzung. Diese erfolgt wie die sachliche Marktabgrenzung aus der Sicht der Abnehmerdisponenten nach dem Kriterium der Austauschbarkeit. Für den Container-Umschlagsmarkt stellt sich somit die Frage, ob ein Umschlagsunternehmen Reedereien als Nachfrager nach Umschlagsleistungen hinzugewinnt, wenn es seine Konditionen gegenüber Wettbewerbern in anderen Häfen verbessert oder diese ihre Konditionen verschlechtern. Dies ist zu verneinen, weil — wie das Bundeskartellamt festgestellt hat — auf dem hier betroffenen sachlich relevanten Markt die Wettbewerbsbedingungen in erster Linie von den Konkurrenzbeziehungen in einem Hafen und dessen besonderen Gegebenheiten („Suprastruktur") geprägt werden. Wegen der Notwendigkeit der weltweiten Repräsen-

---

[1]) Die Zahl stimmt mit der Übersicht des Bundeskartellamtes überein. Nicht erfaßt wurde das Verfahren „Sonntag aktuell".

[2]) Erfaßt wurden auch die in der Hauptsache für erledigt erklärten Verfahren „Erdgas Schwaben" und „Bayer/Röhm".

[3]) Einbezogen wurde auch die Teilerlaubnis im Verfahren „Thyssen/Hüller-Hille".

tanz ist es unwahrscheinlich, daß eine Reederei wegen besserer Konditionen einer Umschlagsgesellschaft in einem Hafen einen anderen Hafen nicht bedient. Auch der umgekehrte Fall, daß eine Reederei wegen verschlechterter Konditionen auf einen Hafen ganz verzichtet, ist wenig wahrscheinlich. Der Zusammenschluß hätte daher, insbesondere auch im Hinblick auf die kleinen und mittleren Konkurrenten, untersagt werden müssen.

518. Das Vorbringen der am Zusammenschlußverfahren beteiligten Unternehmen zur Abgrenzung eines über die Staatsgrenzen hinausgehenden Marktes steht nicht in Einklang mit der ständigen Amtspraxis. Vom Bundeskartellamt wurde bisher die Auffassung vertreten, es sei bei der räumlichen Marktabgrenzung auf den Geltungsbereich des GWB (Bundesrepublik Deutschland einschließlich West-Berlin) beschränkt. Auch die Monopolkommission ging in ihrem letzten Hauptgutachten von diesem Standpunkt aus [1]). Diese räumliche Beschränkung schließt es nicht aus, zu erwartendem Wettbewerb aus dem Ausland im Rahmen der Fusionskontrolle Rechnung zu tragen. Er wird dann — zwar nicht den ökonomischen Realitäten entsprechend, jedoch den rechtlichen Vorgaben folgend — als potentieller Auslandswettbewerb berücksichtigt. Nach Auffassung der Monopolkommission besteht zwischen der Zugrundelegung eines über die nationalen Grenzen hinausreichenden räumlich relevanten Marktes und der Berücksichtigung des potentiellen Auslandswettbewerbs im Rahmen einer nationalen Marktabgrenzung im Ergebnis kein Unterschied. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum beide Wege gewählt. Es hat sich dabei nicht nur von rechtlichen Begrenzungen, sondern auch von ökonomischen Gegebenheiten leiten lassen.

519. So hat das Bundeskartellamt in dem Zusammenschlußverfahren Messerschmitt-Bölkow-Blohm/Vereinigte Flugtechnische Werke Fokker (MBB/VFW) die Ansicht vertreten, auf dem *Markt für Zivil- bzw. Militärflugzeugbau* seien MBB und VFW nicht in der Lage, allein aufzutreten. Das ergebe sich bereits aus der Enge des nationalen Marktes. Flugzeuge ließen sich nur bei bestimmten Mindestlosgrößen zu vertretbaren Gestehungskosten produzieren. Die Fragestellung eines Nachfragers sei daher nicht MBB oder VFW, sondern Auslandskauf, Lizenzfertigung oder europäische Gemeinschaftsentwicklung. Durch den Zusammenschluß entstehe daher keine marktbeherrschende Stellung.

Auch auf dem *Raumfahrtsektor* führe das Zusammenschlußvorhaben nicht zur Marktbeherrschung. Denn für die Beurteilung der Marktstellung eines inländischen Unternehmens sei auch das ausländische Angebot oder die ausländische Nachfrage relevant, soweit sie auf dem inländischen Markt in Erscheinung trete. Es bleibe zumindest eine sehr starke potentielle Konkurrenz durch die US-amerikanischen Unternehmen bestehen.

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 601, 619 bis 627.

Ergänzend führte das Bundeskartellamt aus, durch den Zusammenschluß würden auch *Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen* eintreten. Der Zusammenschluß MBB/VFW führe insgesamt zu einer wesentlichen Strukturverbesserung der deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie durch Schaffung eines neuen Unternehmens, das sich sowohl im internationalen Wettbewerb selbst als auch innerhalb europäischer Programme gegenüber der dominierenden Stellung US-amerikanischer Hersteller im Zivil- und Militärflugzeugbau sowie in der Raumfahrttechnik werde besser am Markt durchsetzen können. Auch habe nach einem Zusammenschluß das neu entstandene Unternehmen wesentlich geringere Ressourcen als die weltweit führenden Unternehmen.

520. Unklar bleibt in diesem Verfahren die vom Amt vorgenommene Marktabgrenzung. Das Bundeskartellamt hätte unter Zugrundelegung einer ökonomischen Betrachtungsweise von einem weltweiten aktuellen Wettbewerbsverhältnis und deshalb einem über den Geltungsbereich des GWB hinausgehenden Markt ausgehen müssen oder, wenn es den rechtlichen Vorgaben gefolgt wäre und einen nationalen Markt zugrunde gelegt hätte, den Wettbewerb aus dem Ausland bei der Beurteilung der Wettbewerbsintensität als potentielle Konkurrenzbeziehung berücksichtigen müssen.

Problematisch sind nach Ansicht der Monopolkommission auch die Ausführungen des Bundeskartellamtes zur Abwägungsklausel. Bei den dazu vorgetragenen Gründen handelt es sich um Gesichtspunkte, die ausschließlich die *Wettbewerbsfähigkeit auf ausländischen Märkten betreffen* und deshalb nur im Rahmen der Ministererlaubnis gemäß § 24 Abs. 3 GWB hätten Bedeutung erlangen dürfen.

521. In einem anderen Fall erwarb ein bedeutendes inländisches, überwiegend auf dem *Markt für schwere Dieselmotoren* tätiges Unternehmen ein kleineres ausländisches Unternehmen, das auf demselben sachlich relevanten Markt tätig war. Das Bundeskartellamt verneinte das Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung, obwohl formal die Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB erfüllt war, u. a. mit folgender Begründung. Es sei zu beachten, daß es sich bei dem Markt für schwere Dieselmotoren im Grunde um einen internationalen Markt handele. Die Abgrenzung eines Inlandsmarktes sei problematisch. Die enge Verflochtenheit der nationalen Märkte finde ihren Ausdruck in der hohen Exportquote von 60 %. Da den Abnehmern und Herstellern der Zutritt zum deutschen Markt offenstünde, spreche vieles dafür, daß die Wettbewerbsbedingungen im Inland nicht wesentlich von denen des internationalen, insbesondere des europäischen Marktes abweichen würden. Der Konzentrationsgrad sei nicht in erster Linie von den Wettbewerbsverhältnissen auf dem deutschen Markt, sondern von der Konkurrenzsituation am Weltmarkt geprägt.

522. In einem weiteren Zusammenschlußverfahren sah das Bundeskartellamt auf dem *Markt für*

Walzwerkanlagen die Stellung dieser Unternehmen gegenüber ihren Wettbewerbern als relativiert an. Denn wegen der überragenden Bedeutung des Auslandsgeschäfts (Exportanteil über 80 %) und der engen Verknüpfung des deutschen Marktes mit dem Weltmarkt könne ausgeschlossen werden, daß die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen eine überragende Marktstellung bei Walzwerkanlagen erlangen würden. Außerdem sei zu berücksichtigen, daß die Wettbewerbsbedingungen auf dem Gebiet der Walzwerktechnik ganz entscheidend vom Weltmarkt geprägt würden, auf dem ein wesentlicher Wettbewerb herrsche. Auch nach dem Zusammenschluß bleibe ein anderes Unternehmen mit einem Weltmarktanteil von über 20 % der führende deutsche Hersteller.

523. In einem weiteren Fall erwarb ein inländisches Unternehmen ein im *Anlagenbau für die mineralölverarbeitende Industrie* tätiges Unternehmen. Der Erwerber selbst war auf diesem Markt nicht tätig. Das Bundeskartellamt verneinte ein potentielles Wettbewerbsverhältnis zwischen diesen beiden Unternehmen. Außerdem berücksichtigte es, daß gebietsfremde Anbieter, die entsprechende Anlagen bereits im Ausland errichtet hätten, einen leichteren Zugang zum deutschen Markt als der Erwerber besäßen, weil sie vor allem durch die weltweite Tätigkeit der Besteller begünstigt würden. Maßgebend hierfür sei nicht zuletzt die enge Verzahnung des deutschen Marktes mit dem Weltmarkt, auf dem die technischen und wirtschaftlichen Standards auch für das Angebot im Inland gesetzt würden.

524. In dem Zusammenschlußfall *Pan Am/National Airlines* ging das Bundeskartellamt von Inlandsauswirkungen aus, weil beide Gesellschaften Niederlassungen im Inland hätten und sie auf der Nordatlantik-Flugroute zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika Flugdienste ausüben würden. Bei der Berechnung der Marktanteile stellte es auf den *Nordatlantik-Flugpassagenmarkt* ab, weil als Abflughäfen sämtliche über deutsche Zubringer erreichbaren europäischen Abflughäfen und Fluglinien in Betracht zu ziehen seien. Hier sei ein besonders gelagerter Fall gegeben, bei dem trotz Vorliegens von Inlandsauswirkungen ein nationaler Markt nicht abgeleitet werden könne.

525. Auch bei einem Zusammenschluß, der den *Markt für Seeschiffe* betraf, ging das Bundeskartellamt nicht allein von einer Betrachtung des nationalen Marktes aus. Für die Berechnung der Marktanteile sei entscheidend, daß die wettbewerblichen Impulse von der internationalen Dimension des Marktes geprägt würden, so daß eine räumliche Abgrenzung durch den Geltungsbereich des GWB nicht in Betracht komme. Ausgehend von dieser weiten Marktabgrenzung, erübrige sich eine ins Detail gehende Marktuntersuchung, da relativ grobe Kennzahlen verdeutlichen würden, daß die betroffenen Unternehmen keine wesentlichen Marktanteile halten würden. Das Bundeskartellamt hat deshalb auf der Nachfrageseite die Marktanteile aller westeuropäischen Staaten auf dem Weltmarkt, den Anteil der Bundesrepublik Deutschland am Weltmarkt und auf der Angebotsseite den Marktanteil der betroffenen Unternehmen am inländischen Markt, jeweils bezogen auf den Markt für Seeschiffe, untersucht.

526. Die Monopolkommission begrüßt grundsätzlich die Berücksichtigung des Einflusses der Wettbewerbsverhältnisse aus dem Ausland im Rahmen einer umfassenden Analyse eines Fusionskontrollverfahrens. Sie sieht sich jedoch aufgrund der Begründungen veranlaßt, auf folgende Probleme aufmerksam zu machen. Die Abgrenzung eines nationalen Marktes von einem Weltmarkt wird durch zahlreiche Faktoren bestimmt. So kann infolge tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse bei unwesentlichen Austauschbeziehungen über die Grenze die räumliche Beschränkung auf einen nationalen Markt durchaus sinnvoll sein. Entgegen den Ausführungen des Bundeskartellamtes sagt die Exportquote einer Branche oder eines Unternehmens für eine exakte räumliche Marktabgrenzung nichts aus. Sie kann jedoch als Indiz für die Stellung eines Unternehmens auf den Auslandsmärkten, also zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der Ministererlaubnis Bedeutung erlangen [1]).

527. Nach Auffassung der Monopolkommission verliert in der Amtspraxis eine rein nationale Marktabgrenzung für die Beurteilung international geprägter Wettbewerbsverhältnisse zunehmend an Bedeutung. Zwar zieht das Amt in der Regel nicht ausdrücklich die Weltmarktanteile eines Unternehmens zur Beurteilung der überragenden Marktstellung heran, jedoch beginnt sich derzeit auf folgenden Märkten eine Tendenz zur Abgrenzung eines über den Geltungsbereich des GWB hinausgehenden Marktes abzuzeichnen:

— Im Großanlagenbau,

— im Schiff- und Flugzeugbau,

— für gewisse Reiserouten und

— für bestimmte neuartige Techniken.

Die Monopolkommission begrüßt grundsätzlich diese Entwicklung, weil sie am ehesten der weltwirtschaftlichen Verflechtung und damit den internationalen Konkurrenzbeziehungen Rechnung trägt. Gleichzeitig warnt sie jedoch vor einer zu weitgehenden Aufweichung der räumlichen Marktabgrenzung. Sie ist der Ansicht, daß auch im Rahmen einer Weltmarktbetrachtung bei Marktanteilen, die bei nationaler Betrachtung unterhalb der Vermutungsgrenze des § 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB lägen, eine Untersagung in Betracht kommt.

2.3 Der Zusammenschlußtatbestand

528. Die Wirksamkeit der Fusionskontrolle ist in erster Linie davon abhängig, ob mit den *Zusammenschlußtatbeständen* des § 23 Abs. 2 GWB alle Sach-

[1]) Vgl. Monopolkommission, Zusammenschluß der IBH Holding AG mit der Wibau AG, Sondergutachten 10, Baden-Baden, 1982, Tz. 61 f.

verhalte erfaßt werden können, die einen Einfluß auf ein anderes Unternehmen vermitteln, der dessen wettbewerbliches Verhalten entscheidend beeinflussen kann. Dies wiederum hängt davon ab, wie die einzelnen Zusammenschlußtatbestände vom Bundeskartellamt und den Gerichten interpretiert werden und welche Rolle ihnen im Untersagungsverfahren zukommt. Die Monopolkommission geht jedenfalls aufgrund des § 24 Abs. 1 GWB davon aus, daß über einen Zusammenschlußtatbestand hinaus in einem Untersagungsverfahren nur noch geprüft werden muß, ob durch ihn eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird und ob Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten.

2.3.1 Der Umgehungstatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB

529. Die Norm des § 23 Abs. 2 GWB umfaßt fünf unterschiedliche Zusammenschlußformen, wobei in der Praxis dem Anteilserwerb nach Nr. 2 dieser Vorschrift die größte Bedeutung zukommt. Zum Anteilserwerb sind seit der Vierten GWB-Novelle *vier selbständige Zusammenschlußtatbestände* zu rechnen: Der Erwerb von Anteilen

— in Höhe von 25% des stimmberechtigten Kapitals (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB),

— soweit die Rechtsstellung des Erwerbers dem Inhaber einer Sperrminorität (mehr als 25%) entspricht (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB),

— in Höhe von 50% des stimmberechtigten Kapitals (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. b GWB) und

— der zu einer Mehrheitsbeteiligung (mehr als 50%) führt (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. c GWB).

530. Die drei Zusammenschlußformen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a bis c GWB lassen sich, weil durch quantitative Größen bestimmt, einfach ermitteln. Dagegen sind die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB relativ schwer festzustellen, weil durch einen Vergleich mit der Stellung, die ein Aktionär bei einer Aktiengesellschaft mit mehr als 25% innehat, zu untersuchen ist, ob das erwerbende Unternehmen durch Vertrag, Satzung, Gesellschaftsvertrag oder Beschluß einen entsprechenden Einfluß erlangt. Die Monopolkommission hat bereits in ihrem letzten Hauptgutachten darauf hingewiesen, welche Rechte ihrer Auffassung nach die Stellung eines Sperrminoritäteninhabers entscheidend prägen[1]).

531. Besondere Schwierigkeiten sind in der Verwaltungspraxis bei der Beurteilung des *Anteilserwerbs an Nichtaktiengesellschaften* aufgetreten. Die Aktendurchsicht und Gespräche mit dem Bundeskartellamt haben ergeben, daß es derzeit zahlreiche Auslegungsprobleme bei der Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB auf Nichtaktiengesellschaften gibt. Vom Bundeskartellamt wird die Auffassung vertreten, diese Norm sei auch auf Nichtaktiengesellschaften anzuwenden. Unbeachtlich sei, daß es im Aktienrecht eine Reihe von Sperrmöglichkeiten gebe, die bei den übrigen Gesellschaftsformen überhaupt keine Rolle spielen würden. Besitze ein Gesellschafter einer Nichtaktiengesellschaft eine solche Sperrposition nicht, so schließe dies die Anwendung des Umgehungstatbestandes nicht aus. Außerdem sei es nicht erforderlich, daß ein Gesellschafter nach Wegfall dieser ausschließlich für Aktionäre geltenden Sperrmöglichkeiten alle übrigbleibenden Sperrechte innehabe. Es reiche aus, wenn er im Kern die Position einnehme, die ein Aktionär mit mehr als 25 % besitze. Wesentlich sei die Möglichkeit, Satzungsänderungen verhindern und die Kapitalausstattung einer Gesellschaft beeinflussen zu können.

Weiter sei im Rahmen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB zu berücksichtigen, ob ein Gesellschafter über die Rechte eines Minderheitsaktionärs hinaus Mitwirkungsbefugnisse bei der Geschäftsführung besitze. So sei z. B. als Sperrposition relevant, wenn er ein Mitglied in einen Beirat entsenden könne und somit Informationen über alle Einzelheiten der Gesellschaft erlange, auch wenn er im Beirat überstimmt werden könne. Schließlich sei unbeachtlich, ob die Position, die ein Aktionär mit mehr als 25 % innehabe, einem Gesellschafter bereits aufgrund der dispositiven gesetzlichen Regelung zustehe. Bedürfe z. B. die Änderung eines Gesellschaftsvertrages einer OHG der Zustimmung aller Gesellschafter (§ 119 Abs. 1 HGB), so sei gleichgültig, ob dies ausdrücklich im Gesellschaftsvertrag stehe, im Gesellschaftsvertrag auf die gesetzliche Regelung verwiesen werde oder der Gesellschaftsvertrag schweige und insoweit die dispositive Norm kraft Gesetzes zur Anwendung komme.

532. Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Bundeskartellamtes, daß es auf eine Stellung, die allein ein Aktionär innehaben kann, wie z. B. die Sperrmöglichkeit des § 111 Abs. 4 Satz 4 AktG, für die Annahme eines Zusammenschlußtatbestandes gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB bei Nichtaktiengesellschaften nicht ankommen darf. Denn sonst wäre dieser Umgehungstatbestand auf solche Gesellschaften praktisch nicht anwendbar. Auch reicht es nach Auffassung der Monopolkommission aus, daß nicht sämtliche übrigbleibenden Sperrpositionen einem Gesellschafter einer Nichtaktiengesellschaft eingeräumt sein müssen. Andernfalls würde durch das Nichterfassen auch nur einer aktienrechtlichen Sperrposition die Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB entfallen. In Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt kommt es vielmehr darauf an, daß die *wesentlichen Sperrechte* dem Erwerber zustehen. Dazu zählen zumindest Änderungen des Gesellschaftsvertrages sowie der Kapitalstruktur. Ausreichend ist es aber auch, wenn dem Erwerber zusätzliche, nicht im Aktiengesetz genannte Rechtspositionen eingeräumt sind, die ihm einen Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft vermitteln. Das kann beispielsweise durch eine Präsenz im Beirat der Fall sein. Unerheblich ist schließlich, ob Rechtspositionen ausdrücklich auf Vertrag oder auf dispositiven gesetzlichen Regelungen beruhen. Denn eine andere Auslegung würde zu einer Privilegierung der Nichtaktiengesellschaften und ei-

---

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 473.

nem allgemeinen Vorrang des gesellschaftsrechtlich Zulässigen führen [1]).

533. In der Verwaltungspraxis sind einige Fallgestaltungen aufgetreten, die diesen Problemkreis zum Gegenstand hatten. Die Monopolkommission beschränkt sich in ihrer Darstellung exemplarisch auf zwei Fälle aus der Verwaltungspraxis, welche die bestehenden Probleme und ihre unterschiedliche Behandlung aufzeigen sollen [2]).

In einem den Touristikbereich betreffenden Zusammschlußverfahren beabsichtigte ein Unternehmen, einen Anteil in Höhe von 24 % an einem anderen Unternehmen zu erwerben. Der Gesellschaftsvertrag des Unternehmens, an dem Anteile erworben werden sollten, sah vor, daß die Geschäftsführer bei zahlreichen Rechtsgeschäften der Zustimmung eines paritätisch von dem Erwerber und dem weiteren Gesellschafter zu besetzenden Beirats bedurft hätten. Nach einer weiteren Vereinbarung war der Erwerber berechtigt, einen zusätzlichen Geschäftsführer und den Vorsitzenden des Beirats zu stellen, dessen Stimme bei Stimmengleichheit im Beirat den Ausschlag gegeben hätte. Der Erwerber sollte im übrigen abweichend von den sonstigen Beteiligungsverhältnissen 74 % der Stimmen in der Gesellschafterversammlung bei der Beschlußfassung über die Verwendung des Unternehmensergebnisses besitzen.

534. Diese Vereinbarungen wurden vom Bundeskartellamt beanstandet, weil die Stellung des Erwerbers weit über die Rechte eines Minderheitsaktionärs mit mehr als 25 % des stimmberechtigten Kapitals hinausgehe. Dieser sei im wesentlichen auf ein Vetorecht bei der Abberufung von Aufsichtsratsmitgliedern nach § 103 Abs. 1 AktG sowie auf Mitwirkungsbefugnisse bei Kapitalherauf- (§ 182 Abs. 1 AktG) oder -herabsetzungen (§ 222 Abs. 1 AktG) und der Auflösung einer Gesellschaft (§ 262 Abs. 1 Nr. 2 AktG) begrenzt. Die Unternehmen haben daraufhin nach entsprechender Beratung durch das Bundeskartellamt den Vertrag so geändert, daß gegen ihn keine zusammenschlußrechtlichen Bedenken mehr bestanden. Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Kartellamtes, daß die zunächst vereinbarte Stellung der Position eines Minderheitsaktionärs zumindest gleichkam.

535. In einem anderen Fall wollte ein Großunternehmen mehr als 25 % der Anteile einer kleinen, auf dem Markt für Lohnabfüller tätigen Gesellschaft erwerben. Der Gesellschaftsvertrag sah unter anderem vor, daß Änderungen des Unternehmensgegenstandes, der Firma und des Sitzes der Gesellschaft, Kapitalerhöhungen und -herabsetzungen, die Auflösung der Gesellschaft sowie Änderungen des Gesellschaftsvertrages, durch die schwerwiegend in die Rechtsstellung der einzelnen Gesellschafter eingegriffen werde, der Zustimmung des Großunternehmens bedurften. Für die Abtretung oder Verpfändung von Geschäftsanteilen oder Teilen von solchen war die Einwilligung aller Gesellschafter erforderlich. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes war die Eindringungsvermutzung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB erfüllt. Es wirkte deshalb darauf hin, die Beteiligungsquote unter 25 % zu senken. Daraufhin teilte das Großunternehmen mit, es würde eine Beteiligung unter 25 % erwerben. Dieser Vorgang werde keinerlei Ergänzungen oder Veränderungen der vorliegenden Verträge sowie anderer im Rahmen des Beteiligungserwerbs relevanter Verträge auslösen.

536. Bedenken gegen die Vorgehensweise des Amtes bestehen dann, wenn es wie in dem zuletzt genannten Fall auf eine Absenkung der Beteiligung unter die Schwelle des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB hinwirkt, dabei aber die Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB nicht berücksichtigt. Die dem Großunternehmen eingeräumte Stellung kommt zumindest der Position eines Sperrminoritäteninhabers bei einer Aktiengesellschaft gleich und erfüllt daher, auch wenn weniger als 25 % der Anteile des anderen Unternehmens erworben werden, den Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB.

537. Das Bundeskartellamt [1]) und die Rechtsprechung [2]) haben in mehreren Fällen klargestellt, daß eine Umgehungsmöglichkeit der Zusammenschlußtatbestände auch nicht dadurch besteht, daß die Unternehmen auf die den Anteilen entsprechenden Stimmrechte verzichten. Etwas anderes gilt allenfalls dann, wenn stimmrechtslose Aktien erworben werden, weil diese auch nicht von der neuen Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 5 GWB erfaßt werden.

2.3.2 Der Auffangtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB

538. Die Norm des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB bezweckt, alle Unternehmensverbindungen als Zusammenschluß zu erfassen, durch die ein beherrschender Einfluß auf ein anderes Unternehmen ermöglicht wird. Sie ist als Auffangtatbestand ausgestaltet und gilt daher subsidiär für alle Fallgestaltungen, bei denen ein beherrschender Einfluß erzielt werden kann, sofern nicht die Voraussetzungen der Nrn. 1 bis 4 des § 23 Abs. 2 GWB vorliegen.

539. Die Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB ist in dem Sinne zu interpretieren, daß das durch eine Unternehmensverbindung entstehende Wettbewerbspotential erfaßt werden kann. Maßgeblich ist daher die Möglichkeit, wettbewerbserhebliche Tätigkeiten

---

[1]) Vgl. auch BGH, WuW/E BGH 1901 (1904) „Transportbetonvertrieb II."

[2]) Drei weitere Fälle sind mit ähnlichen Problemen derzeit vor den Gerichten anhängig, und zwar die Rechtsbeschwerde gegen KG, WuW/E OLG 2527 „Springer/AZ Anzeigenblatt" und die Beschwerden gegen BKartA, WuW/E BKartA 1888 „Springer/Elbe Wochenblatt" und WuW/E BKartA 1863 „Gruner + Jahr/Zeit".

[1]) BKartA, AG 1981, S. 260 „Springer/Haupt & Koska"; AG 1981, S. 290 „VEW/Gelsenwasser".

[2]) KG, WuW/E OLG 2527 (2531) „Springer/AZ Anzeigenblatt"; Beschluß vom 14. April 1982, Kart 23/80 „VEW/Gelsenwasser".

und damit die hierauf bezogene Geschäftspolitik zu beeinflussen. Die tatbestandlichen Voraussetzungen sind daher unter Berücksichtigung des hier verfolgten Gesetzeszwecks geringer als die der aktienrechtlichen Beherrschung. Im Ausnahmefall könnte deshalb für einen beherrschenden Einfluß eines Unternehmens auch eine Beteiligung von unter 25% ausreichen, sofern durch sie eine beständige und gesicherte Bestimmung der *Unternehmensplanung* der so abhängigen Gesellschaft möglich ist.

540. In dem Fall *„Transportbeton Sauerland"*[1]) nahm der Bundesgerichtshof zum erstenmal zu der Auslegung des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB Stellung. Danach sei eine gemeinsame Beherrschung im Sinne dieser Vorschrift dann gegeben, wenn über die für Personalgesellschaften typische, gemeinsame Interessenlage und Leitungsmacht der Gesellschafter hinaus weitere Umstände vorlägen, die eine gesicherte einheitliche Einflußnahme einer Gruppe von beteiligten Unternehmen oder der Gesamtheit derselben auf der Grundlage einer auf Dauer angelegten Interessengleichheit erwarten ließen. Die Monopolkommission teilt diese weite Auslegung des Auffangtatbestandes, da sie zwischen der Gemeinsamkeit der Beherrschung und der bloßen Ausübung von Gesellschafterrechten unterscheidet.

541. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß unter anderem dann, wenn folgende Umstände erfüllt sind, eine gemeinsame Beherrschung anzunehmen ist:

— Es besteht eine gleichgerichtete Interessenlage der Gesellschafter, die alle schwerpunktmäßig auf demselben Markt tätig sind,

— die Gesellschafter übertragen eine bisher selbst betriebene Geschäftssparte auf die gemeinsame Gesellschaft und verpflichten sich, für die Erreichung des Gesellschaftszwecks einen aktiven Beitrag zu leisten und

— sie sind an die fortgesetzte Erbringung dieser Leistungen gebunden.

542. Die Monopolkommission ist jedoch der Ansicht, daß einerseits nicht jeder dieser Umstände für sich genommen eine gemeinsame Beherrschung begründen kann, daß sie andererseits aber in ihrer Gesamtheit — sofern sie tatsächlich vorliegen — die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB erfüllen[2]). Zunächst geht die Monopolkommission davon aus, daß eine enge Verknüpfung einer Gesellschaft mit den unternehmerischen Interessen ihrer Gesellschafter kein zwingendes Argument für eine gemeinsame Beherrschung einer Gesellschaft durch ihre Gesellschafter ist. Denn abgesehen von reinen Finanzbeteiligungen gehört es gerade zu der typischen Interessenlage von Gesellschaftern, sich aus Gründen gemeinsamer unternehmerischer Zwecke zusammenzuschließen. Eine solche Zweckbindung bringt daher nur das zum Ausdruck, was gerade mit der Beteiligung an einer Gesellschaft angestrebt wird, nämlich eine bestimmte einheitliche Zielerreichung durch diese Gesellschaft. Insoweit ist dann der unternehmerische Zweck mit dem Gesellschaftszweck identisch.

543. Etwas anderes gilt allenfalls, wenn über den eigentlichen Gesellschaftszweck hinaus besondere gemeinsame Interessen der Gesellschaft vorliegen, die das normale Interesse der Beteiligung an einer Gesellschaft übersteigen. Eine solche Konstellation ist nach Auffassung der Monopolkommission zumindest dann gegeben, wenn die Gesellschafter auf denselben Märkten tätig waren und sie in die neue Gesellschaft wesentliche unternehmerische Teilbereiche ihres früheren unternehmerischen Engagements einbringen. Denn dann übertragen sie auf die neue Gesellschaft ursprünglich bei jedem der Gesellschafter selbst vorhandene Bereiche und vergemeinschaften somit bedeutende unternehmerische Funktionen, ohne die im Endeffekt das eigene Unternehmen langfristig nicht allein lebensfähig ist. In dieser Koordination der Interessen ist die den eigentlichen Gesellschaftszweck überschießende Bindung der Gesellschafter zu sehen, die eine Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB rechtfertigt.

2.3.3 Die begrenzte Reichweite der Zusammenschlußvorschriften

544. Die detaillierte Regelung des § 23 Abs. 2 GWB zeigt, daß es sich insoweit um eine abschließende Aufzählung der Zusammenschlußtatbestände handelt. Der Praxis der Fusionskontrolle ist jedoch zu entnehmen, daß immer wieder versucht wird, eine Unternehmensverbindung zu verwirklichen, die keinen Zusammenschlußtatbestand darstellt, aber hinreichenden Einfluß auf die Wettbewerbshandlungen des so abhängigen Unternehmens vermittelt. Da diese Fallgestaltungen häufig wirtschaftlich den in § 23 Abs. 2 GWB genannten Formen gleichstehen, stellt sich die Frage, unter welchen Voraussetzungen sie wie Unternehmenszusammenschlüsse behandelt werden können. Das läßt sich entweder durch eine weite Auslegung des Auffangtatbestandes oder eine Qualifizierung als Gesetzesumgehung erreichen.

545. Als mögliche Form der Gesetzesumgehung sind in der Praxis gegenwärtig Fallkonstellationen erkennbar, die dadurch gekennzeichnet sind, daß ein Unternehmen weniger als 25% der Anteile eines anderen Unternehmens und gleichzeitig eine mit ihm in Geschäftsverbindung stehende Bank weitere Anteile an diesem Unternehmen erwirbt, ohne daß diese das wirtschaftliche Risiko des Anteilserwerbes trägt. Dieses Risiko kann dabei ausdrücklich auf das eine erwerbende Unternehmen übertragen oder von diesem konkludent übernommen sein. Die Bank könnte dann den Anteil für Rechnung des anderen Unternehmens (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB) halten.

Schwierigkeiten bereitet in diesen Fällen der Nachweis, daß die Bank das wirtschaftliche Risiko nicht selbst trägt. Jedenfalls dann, wenn über den bloßen Anteilserwerb hinaus weitere Fakten für eine Ab-

[1]) WuW/E BGH 1810.
[2]) Ebenso offensichtlich KG, Beschluß vom 12. März 1982, Kart 33/81 „Transportbeton Sauerland".

stimmung zwischen der Bank einerseits und dem anderen Erwerber andererseits sprechen, ist ein Zusammenschlußtatbestand erfüllt.

546. Als besonders gewichtiger Fall ist in diesem Zusammenhang der Anteilserwerb der *Metro* Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG und der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) an der *Kaufhof AG* zu nennen. Dieser Vorgang stellt sich in seiner zeitlichen Perspektive wie folgt dar: Am 5. Dezember 1980 unterrichteten Vertreter der SBG (potentieller Erwerber) und der Commerzbank (Veräußerer) das Bundeskartellamt über einen geplanten Anteilserwerb von je 24% der Metro-Tochter Großpart und der SBG, der Hausbank der Metro, an der Kaufhof AG. Der SBG sollte gleichzeitig eine 2,5%ige Option eingeräumt werden. Die entsprechende Vereinbarung enthielt u. a. folgende Klauseln:

„6. Muß die Option von SBG oder von dem von SBG zu bezeichnenden Dritten ausgeübt werden, werden SBG und Großpart eine Vereinbarung über folgende Punkte treffen:

(a) Renditegarantie auf dem von SBG eingesetzten Kapital in SFr. in der Größenordnung des Zinssatzes für sechsmonatige feste Vorschüsse für Lombardkredite unter Berücksichtigung der eingegangenen Nettodividenden.

(b) Schadloshaltung für Mindererlöse bei Weiterveräußerung aller durch SBG erworbenen Aktien unter dem Einstandspreis in SFr. Um diese Schadloshaltung möglichst geringzuhalten, wird SBG nur im Einverständnis von Großpart Aktien Kaufhof weiter veräußern.

(c) Sicherstellung der Verpflichtungen aus a) und b) durch eine durch Großpart bei der SBG zu tätigende Festgeldanlage in der Höhe von 50% des von SBG aufzuwendenden Bruttoerwerbspreises in DM, welche verpfändet werden soll. Diese Festgeldanlage wird bereits per 31. Dezember 1980 getätigt.

7. Diese Absprache bedeutet nicht, daß Großpart oder SBG bei der Ausübung ihrer Stimmrechte irgendwelchen Rücksichten oder Beschränkungen unterliegen.

8. Die Laufzeit der Vereinbarung wird auf drei Jahre beschränkt. Eine Verlängerung ist im gegenseitigen Einverständnis möglich. Wird keine Verlängerung vereinbart, ist SBG berechtigt, die Aktien Kaufhof frei zu veräußern. Die Verpflichtungen von Großpart bezüglich Ertragsgarantie und Schadloshaltung erlöschen erst mit dem vollständigen Verkauf der Aktien durch SBG und Befriedigung aller Ansprüche von SBG."

547. In einer auf Wunsch der Beteiligten kurzfristig anberaumten Beratung der zuständigen Beschlußabteilung gelangte das Bundeskartellamt zu der Auffassung, daß bei der vorgesehenen Regelung ein Zusammenschlußtatbestand gegeben sei. Auf Befragen wurde den Vertretern der Banken bestätigt, daß die Bedenken entfielen, wenn die Punkte 6. und 8. der vorgesehenen Vereinbarung gestrichen würden. Unter Zugrundelegung der vom Bundeskartellamt geprüften Vereinbarung, jedoch ohne die Punkte 6. und 8., erwarben Mitte Dezember 1980 die Metro Vermögensverwaltungs GmbH und die SBG einen Anteil von je 24% an der Kaufhof AG. Am 19. Dezember 1980 ordnete das Bundeskartellamt die Akteneinsicht bei Unternehmen der Metro-Gruppe an und führte bei ihnen in den darauffolgenden Tagen Durchsuchungen durch. Die gegen die Anordnung der Akteneinsicht eingelegte Beschwerde wurde vom Kammergericht am 4. Februar 1981 zurückgewiesen [1]).

Daraufhin erließ das Bundeskartellamt am 13. Februar 1981 einen Auskunftsbeschluß, der an zahlreiche Metrounternehmen gerichtet war. Außerdem führte es von März bis Mai Anhörungen leitender Angestellter von Unternehmen der Metro-Gruppe, der SBG sowie des Veräußerers durch. In dieser Zeit teilten die Unternehmen mit, daß die dem Bundeskartellamt am 5. Dezember 1980 vorgelegte Vereinbarung vollständig aufgehoben worden sei. Auch habe die SBG von ihrem Optionsrecht Gebrauch gemacht.

548. Anfang Juni 1981 übersandte das Bundeskartellamt den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen ein Abmahnschreiben, in dem es die Gründe für die geplante Untersagung des Anteilserwerbes der Metro an Kaufhof darlegte. Am 12. Juni 1981 wurde der Auskunftsbeschluß des Bundeskartellamtes durch das Kammergericht aufgehoben [2]). Daraufhin stellte das Bundeskartellamt am 19. August 1981 das Verfahren mit der Begründung ein, die Ermittlungen hätten nicht den Nachweis erbracht, daß die Schweizerische Bankgesellschaft ihre Beteiligung an der Kaufhof AG treuhänderisch für die Metro halte [3]).

549. Die Monopolkommission nimmt dieses umfangreiche und unbefriedigend verlaufende Verfahren zum Anlaß, auf die Grenzen der derzeitigen Zusammenschlußkontrolle aufmerksam zu machen. Auszugehen ist zunächst von einer Untersuchung der dem Bundeskartellamt zuerst unterbreiteten Vereinbarung. Diese stellt — wie das Bundeskartellamt zunächst zu Recht festgestellt hat — einen Zusammenschlußtatbestand zwischen Großpart (Metro) und Kaufhof gemäß § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB dar, weil SBG wirtschaftlich lediglich als Treuhänder für Metro fungiert.

Die oben abgedruckten Klauseln zeigen nämlich, daß das wirtschaftliche Risiko des Anteilseigners der SBG ausschließlich bei Metro liegt. Die Vereinbarung einer Renditegarantie, die Schadloshaltung bei Weiterveräußerung der Aktien, das dazu notwendige Einverständnis von Metro sowie die finanzielle Absicherung und die vorgesehene Laufzeit dieser Vereinbarung bewirken, daß faktisch allein Metro für den wirtschaftlichen Erfolg bei Kaufhof gegenüber SBG einzustehen hat. Im Ergebnis hält daher

[1]) WuW/E OLG 2433.
[2]) WuW/E OLG 2517.
[3]) Presseberichten zufolge hat die SBG inzwischen ihren Anteil am Kaufhof auf unter 25% reduziert.

SBG die erworbenen Anteile für Rechnung der Metro (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 2 GWB), so daß dieser auch die von SBG gehaltenen Anteile zuzurechnen sind.

Dem steht nicht entgegen, daß SBG bei der Ausübung der Verwaltungs- und Stimmrechte in der Kaufhof AG unbeschränkt ist. Diese Vereinbarung betrifft das Innenverhältnis zwischen Metro und SBG und unterliegt der freien Ausgestaltung durch die Beteiligten. Würde man diesen Gesichtspunkt als ausschlaggebend für einen Zusammenschlußtatbestand ansehen, so stünde in letzter Konsequenz die Fusionskontrolle zur Disposition der Beteiligten. Hinzu kommt noch, daß die SBG als Hausbank der Metro auch ohne ausdrückliche Vereinbarung von Weisungsrechten eine treuhänderähnliche Stellung schon aufgrund ihrer sonstigen wirtschaftlichen Beziehungen zur Metro besitzt und damit faktisch deren Weisungen — was Geschäfte in deren Interesse betrifft — unterliegt. Nach alledem hat das Bundeskartellamt zu Recht einen Zusammenschlußtatbestand zwischen Metro und Kaufhof in der ursprünglich vorgelegten Form der Vereinbarung angenommen. Diese Ansicht ist indirekt vom Kammergericht im Beschwerdeverfahren gegen den ersten Auskunftsbeschluß bestätigt worden[1]), das ebenfalls in dieser Vereinbarung einen Zusammenschlußtatbestand sah.

550. Darüber hinaus ist zu untersuchen, ob auch ohne die oben erwähnte Vereinbarung ein Zusammenschlußtatbestand durch den Anteilserwerb der Metro an der Kaufhof AG in Höhe von 24 % im Zusammenhang mit dem Anteilserwerb der SBG in gleicher Höhe (vor Ausübung der Option) gegeben ist. Das Bundeskartellamt hat in seinem Abmahnschreiben an die Metro diese Ansicht vertreten und damit begründet, die Metro habe durch diesen Erwerb einen beherrschenden Einfluß (§ 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB) auf die Kaufhof AG erlangt, was sich aus der Kapitalbeteiligung, den Umständen des parallelen Erwerbs durch Metro und SBG, der Marktnähe der Metro-Gruppe als Handelsunternehmen im Vergleich zu den anderen Gesellschaftern und der Verteilung des restlichen Aktienbesitzes an der Kaufhof AG ergebe.

551. Aus den zahlreichen Aussagen leitender Angestellter der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen leitet das Bundeskartellamt ab, daß auch ohne die Vereinbarung die Beteiligten davon ausgegangen seien, die Dispositionsmöglichkeit der SBG über den von ihr zu übernehmenden Anteil zum Nachteil der Metro-Gruppe auszuschließen. Für ein Unternehmen wie die SBG, das weder im Geschäftsbereich des Kaufhofs noch in einem benachbarten Geschäftsbereich tätig sei, darüber hinaus auch über Beteiligungen keine besonderen Beziehungen zu den Verhältnissen in der Bundesrepublik Deutschland habe, sei es schwierig, die aufgrund ihres eigenen Stimmengewichts gegebenen Einflußmöglichkeiten im Sinne eines eigenen unternehmerischen Einflusses bei Kaufhof zu nutzen. Deshalb könne auch unter Verzicht auf die Risikoabsicherung davon ausgegangen werden, daß die SBG ihren Stimmeneinfluß im Sinne der unternehmerischen Entscheidungen des Mitgesellschafters Metro einsetzen werde. Dies begründe für die Metro einen beherrschenden Einfluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB. Es handele sich insoweit um eine gesicherte Einflußmöglichkeit, weil auch bei einer Beteiligung in Höhe von knapp 49 % bei einer Hauptversammlungspräsenz von nicht einmal 83 % in den letzten fünf Jahren die Stimmenmehrheit in der Hauptversammlung gesichert sei.

552. Darüber hinaus sei allein durch die 24 %ige Beteiligung der Metro an der Kaufhof AG ein Zusammenschlußtatbestand verwirklicht. Dies ergebe sich aus einer analogen Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB. Zwar stelle diese Regelung auf die 25 %-Grenze ab; jedoch sei davon auszugehen, daß bei der Anteilshöhe von 25 % das Gewicht einer gesellschaftsrechtlichen Position beschreiben werden solle. Deshalb müßten auch über die formale 25 %-Grenze hinaus materielle Gesichtspunkte in die Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB einfließen. Diese Vorschrift setze bei der Beschreibung der Einflußgröße beim steuerrechtlichen Schachtelprivileg an. Dabei spiele der Gesichtspunkt der Sperrminorität eine Rolle. Bei einer Hauptversammlungsrepräsentanz unter 83 % sei die Sperrminorität auch bei einem Anteil unter 25 % gesichert. Hinzu komme, daß die besondere Marktnähe des Erwerbers sowie die Verteilung des restlichen Anteilsbesitzes dem Erwerber ein Einflußgewicht verleihen würde, welches die Differenz zwischen 25 % und der tatsächlichen Beteiligungshöhe kompensiere. Dabei sei auch zu berücksichtigen, daß Metro als Handelsunternehmen mit einem zum Kaufhof vergleichbaren Sortimentsbereich der einzige Aktionär sei, der mit seiner Beteiligung unternehmerische Interessen verfolge.

553. Demgegenüber vertrat das Kammergericht in dem Beschwerdeverfahren gegen den zweiten Auskunftsbeschluß[1]) die Auffassung, es könne weder von einem Zusammenschluß im Sinne des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB noch analog § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB ausgegangen werden. Für den Auffangtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB sei erforderlich, daß Umstände vorlägen, die geeignet seien, dem Erwerber die Beherrschung zu ermöglichen. Solche Umstände seien jedoch nicht ersichtlich. Insbesondere sei dafür eine parallele Interessenlage von Metro und SBG nicht ausreichend. Vielmehr bedürfe es in Fällen, in denen wie hier die Alleinherrschaft eines Unternehmens von der Unterstützung eines Dritten abhänge, einer vertraglichen Verpflichtung des Unterstützers.

Auch eine analoge Anwendung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB könne nicht bejaht werden. Es fehle insoweit an einer Lücke in der gesetzlichen Regelung, zumal der Gesetzgeber mit der Vierten GWB-Novelle klargestellt habe, daß ein Anteilserwerb unterhalb der 25 %-Schwelle — vom Fall der Beherrschung abgesehen — nur dann als Zusammenschluß zu werten sei, wenn dem Erwerber eine darüber hin-

[1]) WuW/E OLG 2433 (2436).

[1]) WuW/E OLG 2517 (2519 f.).

ausgehende Rechtsstellung verschafft worden sei. Einflußmöglichkeiten lediglich aufgrund faktischer Gegebenheiten würden insoweit nicht ausreichen.

554. Die Monopolkommission teilt die Auslegung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB durch das Kammergericht. Der Gesetzgeber hat mit dieser Vorschrift eine gesetzliche Wertung dahingehend getroffen, daß erst vom Schwellenwert von 25 % des stimmberechtigten Kapitals eines Unternehmens an ein Zusammenschlußtatbestand erfüllt ist. Unterhalb dieser Schwelle liegt grundsätzlich kein Zusammenschluß vor. Etwas anderes gilt — wie die Vorschriften des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB und § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB zeigen — allenfalls dann, wenn

— die erlangte Rechtsstellung der eines Sperrminoritäteninhabers entspricht oder

— ein beherrschender Einfluß auf ein anderes Unternehmen erlangt wird.

555. Da offensichtlich in dem Zusammenschlußverfahren Metro/Kaufhof der Tatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB nicht erfüllt war, hat das Bundeskartellamt darüber hinaus die Vorschrift des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB geprüft und zunächst bejaht. Die Monopolkommission teilt die dagegen vom Kammergericht vorgebrachten Argumente nicht. Insbesondere dann, wenn wie im vorliegenden Falle kein eigenes unternehmerisches Interesse einer Bank an einer anderen Gesellschaft besteht, die Bank gleichzeitig mit dem anderen Unternehmen Anteile erwirbt und es sich insoweit um die Hausbank des tatsächlichen Erwerbers handelt, liegt es nahe, daß der Erwerb zum Zwecke der Umgehung der Zusammenschlußtatbestände erfolgt. Auf eine rechtliche Absicherung einer Unterstützung kommt es insoweit nicht an. Dies würde ähnlich der früheren Problematik zu § 1 GWB darauf hinauslaufen, daß die Norm des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB beliebig umgangen werden könnte. Ebenso wie § 25 Abs. 1 GWB auch nichtvertragliche Vereinbarungen erfaßt, müssen im Rahmen des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB — wie kurz nach der Entscheidung des Kammergerichts in einem anderen Fall der Bundesgerichtshof entschieden hat [1]) — tatsächliche Verhaltensweisen ausreichen. Nach Ansicht der Monopolkommission rechtfertigen die vom Bundeskartellamt festgestellten Tatsachen die Annahme, daß das ursprüglich geplante treuhandähnliche Verhältnis zwischen der Metro und SBG faktisch fortgeführt wird und deshalb die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 5 GWB erfüllt sind.

2.3.4 Der Zusammenschlußtatbestand unter Zwischenschaltung von Beteiligungsgesellschaften

556. Im Berichtszeitraum sind zahlreiche Zusammenschlüsse getätigt worden, um das *steuerrechtliche Schachtelprivileg* zu erlangen. Die Monopolkommission hat in einem anderen Kapitel dieses Gutachtens [2]) auf die von diesen Sachverhalten ausgehenden konzentrativen Wirkungen aufmerksam

[1]) WuW/E BGH 1810 „Transportbeton Sauerland".
[2]) Vgl. Kapitel VI, Abschnitt 3.2.

gemacht und Empfehlungen zu einer Änderung des Steuerrechts gegeben. In diesem Abschnitt will die Monopolkommission anhand von zwei ausgewählten Fällen die fusionskontrollrechtliche Problematik bei der Beurteilung von Zusammenschlüssen aufzeigen, deren Zweck nach Angaben der beteiligten Unternehmen ausschließlich bei der Erlangung des Schachtelprivilegs liegt.

557. In dem Zusammenschlußverfahren *Allianz/MBB* ging es um die Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse an MBB über eine neu zu gründende Holding-Gesellschaft. Danach wollten die Allianz AG und die Robert Bosch GmbH, die über ABM einen Anteil von zusammen 13,56 % an MBB halten, die VFW Verwaltungs-GmbH in die ABM aufnehmen. ABM, die dann eine Beteiligung in Höhe von 23,56 % an MBB hält, soll dann zusammen mit Fides, die bereits jetzt 25,7 % der Anteile von MBB besitzt, in eine neu zu gründende Gesellschaft eingebracht werden. Die Beteiligungskonstruktion ergibt sich aus folgendem Schaubild 1.

558. Die geplanten Maßnahmen dienen dem Ziel, für alle beteiligten Gesellschaften das steuerrechtliche Schachtelprivileg zu erlangen. Einziger Gesellschaftszweck der neu zu gründenden Gesellschaft ist daher die Verwaltung der gemeinsamen MBB-Beteiligungen. In den Holding-Gesellschaften sind keine Stimmrechts- und Führungsabsprachen vorgesehen. Die Anteile an den Holding-Gesellschaften sollen so aufgeteilt werden, daß die Geschäftsführer von ABM und Fides in der Gesellschafterversammlung der neu zu gründenden Gesellschaft und die Geschäftsführung dieser Gesellschaft innerhalb der Gesellschafterversammlung MBB für einzelne Geschäftsanteile getrennt nach Weisungen der Gesellschafter dieser Holding-Gesellschaften abstimmen können. Das Bundeskartellamt hat den Zusammenschlußtatbestand nicht weiter geprüft. Die vorgesehenen Zusammenschlüsse hätten keine Auswirkungen auf die Marktstellung von MBB, weil sich an den gegenwärtigen Einflußrechten der Gesellschafter nichts ändere.

559. In dem Zusammenschlußverfahren *AEG-Telefunken-Nachrichtentechnik GmbH (ATN)* wurde folgende Beteiligungskonstruktion gewählt [1]). Bosch und Allianz beteiligten sich an der ARB-Beteiligungs-GmbH und diese wiederum gründete zusammen mit Mannesmann die ANT-Beteiligungs-GmbH. Die Beteiligungsverhältnisse ergeben sich aus folgendem Schaubild 2.

560. Nach Ansicht des Rechtsvertreters der beteiligten Unternehmen können diese Formen der indirekten Beteiligung an ATN durch Bosch, Mannesmann und Allianz, die aus vermögensteuerrechtlichen Gründen gewählt worden sei, kartellrechtlich nicht anders beurteilt werden als eine direkte Beteiligung dieser Unternehmen an ATN mit 20 %, 20 % bzw. 9 %, bei der überhaupt kein Zusammenschluß-

[1]) Das Kommissionsmitglied Murawski hat wegen seiner Zugehörigkeit zu einem der beteiligten Unternehmen an der Beratung in diesem Fall nicht teilgenommen.

Schaubild 1

Endgültige Zusammenfassung der von den Industriegesellschaften gehaltenen MBB-Anteile
Quelle: Zusammenstellung aus den Akten des Bundeskartellamtes

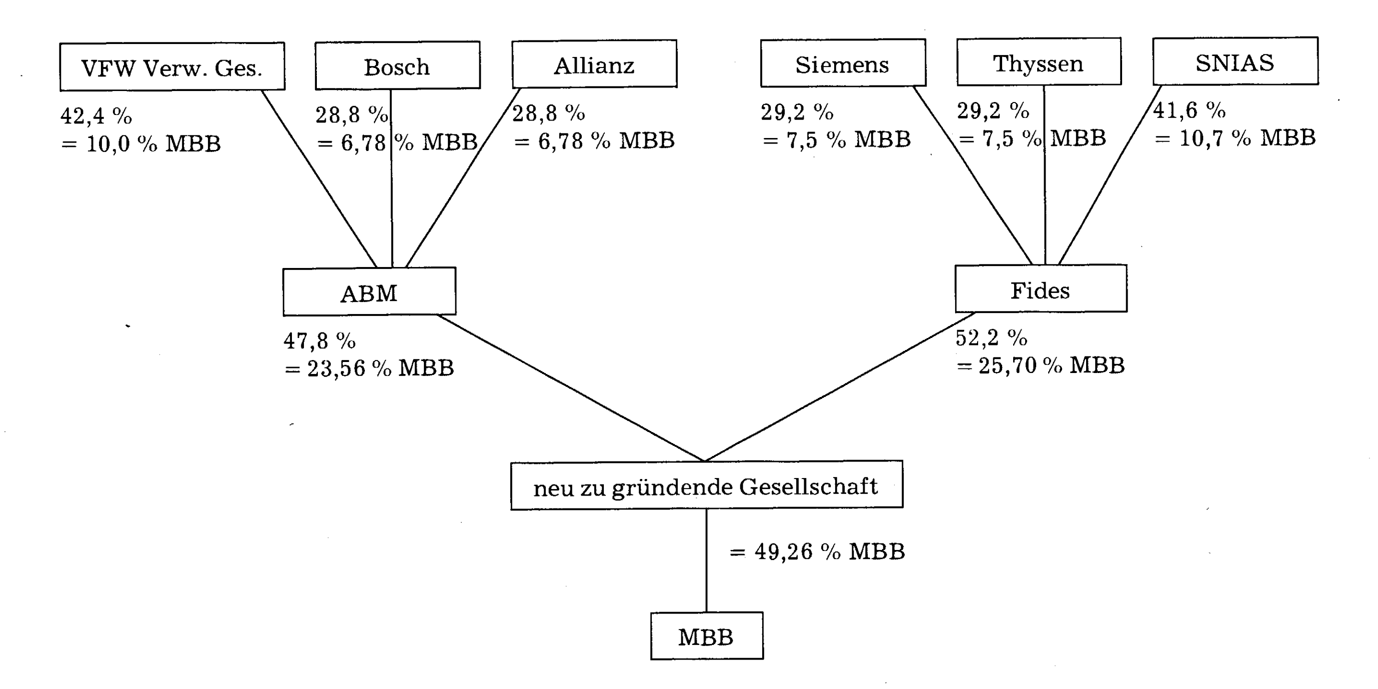
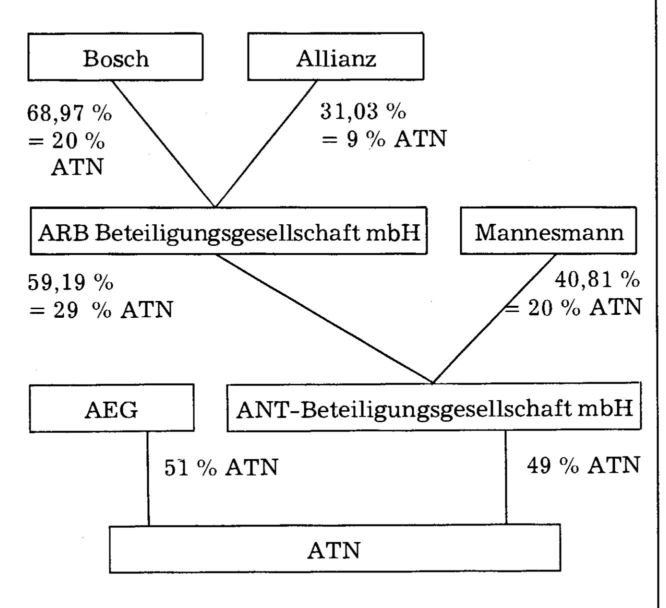


Schaubild 2

Beteiligungsverhältnisse an ATN
Quelle: Verfahrensakte des Bundeskartellamtes



tatbestand gegeben sei. Zu beachten sei nämlich, daß bei einer direkten Beteiligung dieser Unternehmen an ATN für eine qualifizierte Mehrheit neben den Stimen von AEG-Telefunken stets die Stimmen zweier weiterer Gesellschafter erforderlich seien. Die gewählte Form der indirekten Beteiligung ändere daran nichts. Denn der Gesellschaftsvertrag der ARB-Beteiligungs-GmbH sehe keine Poolung der Beteiligungsrechte an der ANT-Beteiligungs-GmbH vor. Vielmehr seien aufgrund dieses Gesellschaftsvertrages die beiden Gesellschafter berechtigt, die Geschäftsführung der ARB-Beteiligungs-GmbH anzuweisen, die Beteiligungsrechte an der ANT-Beteiligungs-GmbH entsprechend ihren Geschäftsanteilen auszuüben. Dadurch bedürfe es für Gesellschafterbeschlüsse bei der ANT-Beteiligungs-GmbH, die nach diesem Gesellschaftsvertrag mit einfacher Mehrheit zustande kämen, ebenfalls der Stimmen von mindestens zwei der drei neuen Gesellschafter. Daher sei bei ATN eine qualifizierte Mehrheit — neben den Stimmen von AEG-Telefunken — nur mit den Stimmen von zwei weiteren der drei neuen Gesellschafter zu erzielen. Das Bundeskartellamt hat in seinem Abschlußvermerk offengelassen, ob es die Ansicht der beteiligten Unternehmen teilt. Eine Untersagung des Zusammenschlußvorhabens scheide jedenfalls aus anderen Gründen aus.

561. Die Monopolkommission teilt nicht die Ansicht des Rechtsvertreters der beteiligten Unternehmen, daß in diesem Fall kein Zusammenschlußtatbestand vorliege. Nach § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB, der rein formal an den Erwerb von Anteilen von 25% des stimmberechtigten Kapitals oder mehr anknüpft, sind hier mehrere Zusammenschlußtatbestände erfüllt. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß die gesellschaftsrechtliche Konstruktion jederzeit im Innenverhältnis beliebig geändert werden kann, ohne daß dadurch ein neuer Zusammenschlußtatbestand verwirklicht wird.

562. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß in Fallgestaltungen, in denen wie hier allein steuerrechtliche Gründe für einen Zusammenschluß

geltend gemacht werden, immer untersucht werden muß, welche wettbewerblichen Auswirkungen aufgrund der gewählten Beteiligungskonstruktion möglich sind. Es reicht nicht aus, einfach festzustellen, daß in erster Linie die Zusammenschlüsse der Erlangung des steuerrechtlichen Schachtelprivilegs dienen würden. Dies gilt auch dann, wenn es — wie bei der Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse an MBB — im Einzelfall relativ einfach sein mag, die wettbewerblichen Auswirkungen zu beurteilen. Insbesondere aber dann, wenn wie im Falle ATN die Wirkungen gesellschaftsrechtlicher Konstruktionen schwer vorhersehbar sind, ist eine detaillierte Untersuchung der Wettbewerbsverhältnisse, wie sie das Bundeskartellamt in diesem Falle vorgenommen hat, unentbehrlich.

563. Darüber hinaus sieht die Monopolkommission aufgrund der dargestellten und zahlreicher weiterer Fälle ihre Forderung nach einer Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für Kapitalgesellschaften bestätigt. Jedenfalls unterstützt das gegenwärtige Steuerrecht gesellschaftsrechtliche Konstruktionen oder die Erhöhung eines Anteils auf die kartellrechtlich relevante Schwelle von 25%, die nicht von vornherein als wirtschaftlich unbedeutend angesehen werden können.

564. Die Monopolkommission hat darüber hinaus erwogen, dem Gesetzgeber eine Änderung des § 23 Abs. 2 Nr. 2 lit. a GWB (Absenkung oder Erhöhung des Beteiligungswertes) vorzuschlagen. Für eine Absenkung des Beteiligungswertes könnte sprechen, daß in zahlreichen Fällen Unternehmen Anteile an Gesellschaften erwerben, die zwar keinen Zusammenschlußtatbestand erfüllen, ihm aber wirtschaftlich gleichkommen. Diesen Gedanken hat die Monopolkommission jedoch verworfen, weil ein Grenzwert auch unterhalb der Schwelle von 25% (etwa bei 20%) Umgehungsmöglichkeiten eröffnet und eine plausible Anteilsschwelle nicht exakt festgelegt werden kann.

565. Für eine Erhöhung des Beteiligungswertes über 25% könnten der Umgehungstatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 4 GWB, der auf die Stellung eines Sperrminoritäteninhabers abhebt, und das steuerrechtliche Schachtelprivileg sprechen. Bei konsequenter Handhabung müßte dann auch der Schwellenwert von 50% gestrichen werden. Diesen Überlegungen steht jedoch entgegen, daß dann Gemeinschaftsunternehmen mit vier (bzw. zwei) gleichmäßig beteiligten Mutterunternehmen nicht mehr von dieser Norm erfaßt würden. Die Monopolkommission konnte sich deshalb zu einer solchen Empfehlung nicht entschließen. Sie ist vielmehr der Auffassung, daß die bestehenden Schwellen von 25 und 50% eine konkrete Gefährdungslage umschreiben, die oft faktisch einer Sperrminorität bzw. der Mehrheit gleichkommen. Ein Überschreiten dieser Werte schreibt darüber hinaus die mögliche Position zu einer tatsächlichen Stellung fest. Insoweit ist es gerechtfertigt, jeden dieser Schwellenwerte als eigenständigen Zusammenschlußtatbestand mit jeweils besonderen wettbewerblichen Auswirkungen anzusehen.

2.4 Das Verhältnis der Zusammenschlußtatbestände zu den Zusammenschlußwirkungen

566. Der Bundesgerichtshof nahm in der Entscheidung „Erdgas Schwaben“ [1]) zu der Frage des Zusammenhangs zwischen dem Zusammenschlußtatbestand des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB und dessen Auswirkungen im Hinblick auf § 24 Abs. 1 GWB Stellung. In dieser Entscheidung führte er dazu aus:

„Allerdings kann dem Bundeskartellamt nicht ohne weiteres gefolgt werden, schon aufgrund der gesetzlichen Regelung (§ 23 Abs. 2 Nr. 2 GWB) seien die an einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligten Unternehmen in jedem Fall nicht als Wettbewerber auf dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens, sondern insoweit als wettbewerbliche Einheit anzusehen ... Es ist vielmehr, ähnlich den Voraussetzungen, unter denen bei einem Zusammenschluß einem beteiligten Unternehmen die Ressourcen des anderen Unternehmens zugerechnet werden können, jedenfalls bei der Untersuchung, ob die marktbeherrschende Stellung einer der Mütter des Gemeinschaftsunternehmens verstärkt wird, zu prüfen, in welcher Art und in welchem Ausmaß diesem Unternehmen Leitungsmacht im Gemeinschaftsunternehmen in Richtung eines den Wettbewerb unter den gegebenen Verhältnissen hemmenden Einflusses zukommt.“

567. Dieser Zusammenhang zwischen der Zusammenschlußfiktion des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB einerseits und den wettbewerblich erheblichen Einflußmöglichkeiten als Voraussetzungen des Entstehens oder Verstärkens einer marktbeherrschenden Stellung gemäß § 24 Abs. 1 GWB andererseits wurde trotz Bedenken des Bundeskartellamtes [2]) von der Rechtsprechung in neueren Entscheidungen für Gemeinschaftsunternehmen bestätigt [3]).

568. In dem kürzlich ergangenen Beschluß „Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen/Gelsenwasser“ [4]) hat das Kammergericht auch für einen Zusammenschluß, bei dem es sich um eine *Minderheitsbeteiligung* von 25% handelte, dem Zusammenschlußtatbestand als solchem keinen unternehmerischen Einfluß entnommen, sondern diesen ausführlich gesondert geprüft. Allerdings wurde betont, daß schon eine Beteiligung von 25% eine Einflußmöglichkeit vermitteln könne. Ausdrücklich wird die Auffassung abgelehnt, daß die Erfüllung des Zusammenschlußtatbestandes wettbewerblich erheblichen Einfluß im anderen Unternehmen fingiere oder indiziere.

569. Das *Bundeskartellamt* vertrat gegenüber der Monopolkommission die Auffassung, es sei zu unterscheiden, ob es sich um einen horizontalen, vertikalen oder konglomeraten Zusammenschluß handele.

[1]) WuW/E BGH 1533 (1538).
[2]) Zuletzt Tätigkeitsbericht 1979/1980, BT-Drs. 9/565, S. 25.
[3]) KG, WuW/E OLG 2093 (2095) „bituminöses Mischgut“; BGH, WuW/E BGH 1763 (1766) „bituminöses Mischgut“; KG, WuW/E OLG 2539 (2548) „Braun/Almo“.
[4]) Beschluß vom 14. April 1982, Kart 23/80.

Jedenfalls bei einer Minderheitsbeteiligung an einem Konkurrenzunternehmen (horizontaler Zusammenschluß) sei davon auszugehen, daß die so zusammengeschlossenen Unternehmen im Wettbewerb nicht mehr gegeneinander auftreten würden. Ein Unternehmen beteilige sich an einem Konkurrenten nicht allein zum Zwecke der Finanzanlage, sondern um die bestehende Konkurrenzsituation auszuschalten.

Gleiches gelte auch für Gemeinschaftsunternehmen. Hier sei allein aufgrund der Fiktion des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB zu erwarten, daß die an einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligten Unternehmen auf dem Markt, auf dem das Gemeinschaftsunternehmen tätig sei, nicht miteinander in Wettbewerb stünden.

Etwas anderes gelte für vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse. Bei diesen folge nicht zwangsläufig aus § 23 Abs. 2 GWB, daß die Ressourcen der beiden Unternehmen verbunden seien und deshalb zusammengerechnet werden könnten. Die Ressourcenzurechnung und ihr Einsatz sei vielmehr im Einzelfall zu ermitteln.

570. Die von der Rechtsprechung entschiedenen Sachverhalte haben erkennen lassen, daß die Marktwirkungen eines Zusammenschlusses dann weniger eindeutig zu beurteilen sind, wenn zwischen den beteiligten Unternehmen kein aktueller oder potentieller Wettbewerb besteht. Die Monopolkommission sieht sich daher veranlaßt, ihre früheren Aussagen zu berichtigen und zu präzisieren [1]).

Die Diskussion zum Verhältnis von Zusammenschlußtatbestand und Zusammenschlußwirkungen wird im wesentlichen anhand des Begriffs der wettbewerblichen oder auch der wirtschaftlichen Einheit geführt. Mit dem Hinweis auf die wettbewerbliche Einheit wird jedoch eher die Verbundklausel des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB angesprochen, während mit der wirtschaftlichen Einheit auf konzernrechtliche Kriterien verwiesen wird, die hier nicht maßgeblich sein können. Auf beide Begriffe sollte daher in dem hier dargestellten systematischen Zusammenhang verzichtet werden.

571. Maßgeblich ist vielmehr, inwieweit der Zusammenschluß einen wettbewerblich erheblichen Einfluß vermittelt. Damit geht es im Ergebnis um *Probleme der Ressourcenzurechnung* und des Ressourceneinsatzes. Diese Prüfung ist Bestandteil der Untersuchung, ob eine marktbeherrschende Stellung i. S. des § 24 Abs. 1 GWB entsteht oder verstärkt wird.

Die Zurechnung von Ressourcen oder deren gemeinsamer Einsatz ist immer zu bejahen, wenn durch den Zusammenschluß Leitungsmacht vermittelt wird. Im übrigen kommt es auf die wettbewerbliche Situation der beteiligten Unternehmen im einzelnen an. Bei Beteiligung an Konkurrenzunternehmen kann davon ausgegangen werden, daß die Ressourcen jeweils unter Beachtung des Konkurrenzverhältnisses eingesetzt werden. In anderen Fällen kommt es darauf an, inwieweit der Zusammenschluß die Annahme zuläßt, daß die gesamten Ressourcen den beteiligten Unternehmen zur Verfügung stehen. Insoweit ist für Minderheitsbeteiligungen insbesondere zu prüfen, ob es sich um reine Finanzanlagen oder sonstige wettbewerbspolitisch unbedeutende Beteiligungen handelt. Bei Gemeinschaftsunternehmen ist zu beachten, daß die Zusammenschlußfiktion des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB sich nur auf bestimmte Märkte und Beteiligte und damit auf horizontale Aspekte bezieht. Mit der Rechtsprechung sind darüber hinausgehende Wirkungen gesondert zu ermitteln. Die Monopolkommission vertritt daher nicht mehr die Auffassung, ein Zusammenschluß begründe die unwiderlegliche Vermutung, daß durch ihn eine neue Einheit entstehe, welche über die Gesamtheit der Ressourcen disponieren könne.

572. Dies ändert nichts an ihrer Einschätzung, daß auch *Minderheitsbeteiligungen in der Regel erhebliche Wettbewerbswirkungen* entfalten. Gemäß der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes sind diese jedoch im einzelnen bei der Feststellung der Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung gemäß § 24 Abs. 1 GWB zu berücksichtigen.

573. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß eine Kapitalverflechtung von mehr als 25 % in *horizontaler* Richtung, also zwischen Unternehmen, die gleichartige Produkte anbieten oder nachfragen, meistens zu einer Ausschaltung des Wettbewerbs führt. Eine Beteiligung von beispielsweise 33 1/3 % hat zur Folge, daß die Muttergesellschaft automatisch zu einem Drittel am wirtschaftlichen Erfolg und Mißerfolg der Tochtergesellschaft beteiligt ist. Es ist schwer vorstellbar, daß sie unter diesen Umständen durch aggressive Wettbewerbshandlungen die Gewinne der Tochter beeinträchtigt. Das Bundeskartellamt ist sogar der Auffassung, daß hier ein Zusammenhang zwischen horizontalem Zusammenschluß und Marktbeherrschung immer als gegeben zu unterstellen ist.

574. Bei Kapitalverflechtungen von mehr als 25 % in *vertikaler* Richtung, also zwischen Anbietern und Nachfragern eines Produkts, ist nach Auffassung der Monopolkommission damit zu rechnen, daß die Interessen des Zusammenschlußpartners bei der Gestaltung der Geschäftsbeziehungen besonders berücksichtigt werden. Handelt es sich um unvollkommene Märkte, auf denen der Wettbewerb nicht für gleiche Bezugs- und Absatzbedingungen sorgt, so verschafft eine vertikale Kapitalverflechtung dem betreffenden Unternehmen in der Regel einen bevorzugten Zugang zu den Absatz- bzw. Beschaffungsmärkten. Sind die Unternehmen einer Industrie überwiegend mit ihren Zulieferern und Abnehmern vertikal verflochten, so wird der Zugang zu den einzelnen Märkten für einstufige Unternehmen erschwert. Diese, nach Auffassung der Monopolkommission schon bei Minderheitsbeteiligungen

[1]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 877.

auftretenden Wettbewerbsverfälschungen sind bei der Feststellung der überragenden Marktstellung zu berücksichtigen.

575. Auch Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen, die weder als Wettbewerber noch als Zulieferer und Abnehmer miteinander in Beziehung stehen, können den Wettbewerb beeinflussen. Bei dieser *konglomeraten* Form der Verflechtung besteht, ebenso wie bei den beiden zuerst genannten Formen, die Möglichkeit, Ressourcen von einem Zusammenschlußpartner zum anderen zu übertragen. Bei Minderheitsbeteiligungen kann sicherlich nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, daß die Ressourcen jedes Zusammenschlußpartners ohne Begrenzung allen anderen zur Verfügung stehen.

Es ist jedoch nicht auszuschließen, daß eine Muttergesellschaft auch eine Tochter, an der sie nur mit weniger als 50 % beteiligt ist, finanzielle und andere Ressourcen zur Verfügung stellt, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Von den Wettbewerbern der Tochtergesellschaft wird diese Möglichkeit im Marktverhalten berücksichtigt werden. Die Monopolkommission ist deshalb der Auffassung, daß bei der Feststellung des Entstehens oder Verstärkens einer marktbeherrschenden Stellung eines Unternehmens die Finanzkraft anderer Unternehmen, mit denen es durch Minderheitsbeteiigungen verflochten ist, mitzuberücksichtigen ist.

2.5 Die Marktbeherrschungsvermutungen

576. Ist ein Zusammenschlußtatbestand gegeben, so ist weiter zu untersuchen, ob durch ihn eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Die größte Bedeutung kommt dabei dem Nachweis einer Einzelmarktbeherrschung oder einer marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit (Oligopol) zu. Das GWB enthält dafür *drei unterschiedliche Marktbeherrschungsvermutungen:*

— die einfachen Marktbeherrschungsvermutungen des § 22 Abs. 3 GWB,

— die Ressourcenvermutungen des § 23a Abs. 1 GWB und

— die qualifizierte Oligopolvermutung des § 23a Abs. 2 GWB.

2.5.1 Die Bedeutung und Reichweite der Vermutungen

577. Der Bundesgerichtshof hat in dem Verfahren „Klöckner/Becorit“[1]) zuletzt ausführlich zu der Reichweite der *einfachen Marktbeherrschungsvermutung* des § 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB Stellung genommen. Danach findet diese Vermutung nur Anwendung, wenn aufgrund einer umfassenden Prüfung aller relevanten Faktoren das Bestehen einer marktbeherrschenden Stellung weder auszuschließen noch zu bejahen ist. Dies bedeutet, daß § 22 Abs. 3 GWB nur im Falle eines non liquet zur Anwendung kommen kann.

[1]) WuW/E BGH 1749.

578. Diese Entscheidung bestätigt, daß den einfachen Marktbeherrschungsvermutungen nicht nur eine *Aufgreiffunktion* zukommt. Darüber hinaus bewirkt die Entscheidung, daß die Anwendbarkeit der Vermutungen auf wenige Fälle beschränkt sein wird und diese somit in ihrer wettbewerbspolitischen Wirkung begrenzt sind. Es bleibt abzuwarten, ob die herrschende Interpretation im Ergebnis das materielle Untersagungsverfahren dergestalt erschweren wird, daß infolge einer umfassenden Ermittlungspflicht der Kartellbehörde ein Rückgriff auf die Vermutungen faktisch ausgeschlossen ist. Dies wird davon abhängen, welche Anforderungen an die Feststellung und Würdigung der zu untersuchenden Faktoren gestellt werden.

579. Im Endeffekt kommt somit den Vermutungen allenfalls eine *indizielle Wirkung* zu. Sind die in ihnen enthaltenen tatbestandlichen Voraussetzungen erfüllt, so bedarf es eingehender Prüfung, ob durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Dies bedeutet zwar nicht, daß ein Verfahren erst dann aufgegriffen werden kann, sobald die in den Vermutungen genannten quantitativen Kriterien erreicht sind. Vielmehr können auch niedrigere Werte eine marktbeherrschende Stellung begründen oder verstärken. Die in den Vermutungen genannten Schwellen zeigen jedoch, ab welcher Größenordnung durch einen Zusammenschluß in der Regel mit einer Gefahr für den Wettbewerb zu rechnen ist.

580. Für die *Ressourcenvermutungen* des § 23 a Abs. 1 GWB ist hervorzuheben, daß diese sich bereits dem Wortlaut nach auf die Erwartung beziehen, daß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird. Die Beurteilung der Strukturentwicklungen ist damit in die Vermutungen einbezogen.

581. Von einer anderen rechtlichen Qualität ist die ausschließlich für die Zusammenschlußkontrolle geltende *Oligopolvermutung* des § 23 a Abs. 2 GWB. Sie bringt auch mit der Formulierung zum Ausdruck, daß sie zu einer echten Beweislastumkehr führt und damit tatsächliche Beweiserleichterungen bringen kann. Inwieweit dies in der Amtspraxis auch tatsächlich zutrifft, läßt sich noch nicht abschließend beurteilen[1]).

582. Die Beweislastumkehr gilt nach dem Wortlaut der Vorschrift für das Bestehen künftigen Binnenwettbewerbs wie auch für die überragende Marktstellung des Oligopols gegenüber Außenseitern. Die Vermutung kann sich immer nur auf das Oligopol selbst beziehen, da auf Marktanteile abgestellt wird. Das schließt nicht aus, daß sie auch für *vertikale und konglomerate Zusammenschlüsse* einzelner Oligopolmitglieder gilt. Die Vermutung entscheidet dann darüber, ob das Oligopolmitglied einem Oligopol mit überragender Marktstellung angehört. In diesen Fällen kann die *Verstärkungserwartung* nicht von

[1]) Vgl. jedoch BKartA, WuW/E BKartA 1921 „Burda/Springer“ und WuW/E BKartA 1943 „Philip Morris/Rothmans“.

der Vermutung abgedeckt sein, da sie allein von bestimmten Marktanteilen ausgeht. Außerdem kann die Vermutung nicht weiter reichen als deren Widerlegungsmöglichkeiten. Das gilt erst recht für die Entstehungserwartung.

583. Bei *horizontalen Zusammenschlüssen* innerhalb des Oligopols oder unter Beteiligung von Unternehmen des Oligopols erstreckt sich die Vermutung auch auf die *Entstehungserwartung*, soweit die Kriterien erreicht werden. Für diese Auslegung spricht bereits, daß die Vermutung nach dem Wortlaut ausdrücklich für die Zusammenschlußkontrolle gilt. Für eine Verstärkungserwartung eines bereits aufgrund der Vermutung bestehenden marktbeherrschenden Oligopols kann § 23 a Abs. 2 GWB jedoch nicht gelten. Die Vermutung stellt allein auf bestimmte Schwellenwerte ab. Sind diese bereits vor dem Zusammenschluß überschritten worden, so gibt es keine weiteren Kriterien, an die die Vermutung geknüpft werden könnte. Unabhängig von der Vermutung wird die Erhöhung von Marktanteilen eines marktbeherrschenden Oligopols jedoch ebenso wie die Verengung eines Oligopols regelmäßig als Verstärkung anzusehen sein [1]).

2.5.2 Das Verhältnis der Vermutungen zueinander

584. Das Kammergericht hat in seinem Beschluß *„Blei- und Silberhütte Braubach“* [2]) die Ansicht vertreten, sobald in einem Fall die tatbestandlichen Voraussetzungen sowohl der Monopol- (§ 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB) als auch einer der Oligopolvermutungen des § 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 GWB erfüllt seien, würden sich diese Vermutungen gegenseitig aufheben und ihre Anwendbarkeit entfallen. Auf einem bestimmten Markt könne denkgesetzlich nur ein marktbeherrschendes Unternehmen oder ein Oligopol bestehen. Unter diesen Umständen sei es nicht zulässig, der Oligopolvermutung mehr Gewicht beizumessen als der Monopolvermutung oder umgekehrt. Deshalb müsse in Fällen, in denen wie hier jede Vermutung von vornherein gegen die andere spreche, eine unabhängige Feststellung getroffen werden, ob eine marktbeherrschende Stellung eines Oligopols oder eines Einzelunternehmens vorhanden sei oder entstehe. Der Bundesgerichtshof hat in seiner den Beschluß des Kammergerichts im Ergebnis bestätigenden Entscheidung diesen Problembereich ausdrücklich offengelassen [3]). Die Monopolkommission ist bei der Aktendurchsicht der nicht untersagten Fusionskontrollfälle auf Fallgestaltungen gestoßen, in denen diese Frage eine Rolle gespielt hat. In der Regel ging dabei das Bundeskartellamt von der Indizwirkung einer der beiden Vermutungen aus.

585. Die Monopolkommission teilt die Ansicht des Kammergerichts, daß eine Monopol- und Oligopol*situation* nicht gleichzeitig bestehen können. Dies bedeutet jedoch nicht, daß in Fallgestaltungen, in denen wie im Fall „Blei- und Silberhütte Braubach“ sowohl die tatbestandlichen Voraussetzungen der Monopol- als auch der Oligopolvermutung erfüllt sind, beide Vorschriften zwangsläufig unanwendbar seien. Die Ansicht des Kammergerichts würde dazu führen, daß je höher der Marktanteil des führenden Unternehmens ist, desto häufiger eine Situation entsteht, in der die Voraussetzungen für *beide Vermutungen* an sich erfüllt sind und deshalb im Ergebnis nicht zur Anwendung kämen. Ferner würde bei einer geringfügigen Veränderung der Marktanteile im Zeitablauf, sofern die Anteile eines Unternehmens um die Schwellenwerte der Marktbeherrschungsvermutungen schwanken, die Anwendbarkeit beider Vermutungen zeitweise entfallen, sobald ihre Voraussetzungen gleichzeitig vorliegen, oder wieder neu entstehen, wenn nur die Tatbestandsmerkmale *einer Vermutung* erfüllt sind. *Beide Vermutungen* können daher nach Auffassung der Monopolkommission *nebeneinander bestehen.*

Entscheidend ist vielmehr, ob im Falle eines non liquet die Marktstruktur eher für die Einzelmarktbeherrschung oder das Bestehen einer marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit spricht. Ausschlaggebend dafür sind die Tatsachen, welche das Bundeskartellamt aufgrund einer Gesamtbetrachtung aller relevanter Faktoren (Marktanteil, Marktzutrittsschranken, Zugang zum Absatz- oder Beschaffungsmarkt, Verflechtung, Finanzkraft) ermittelt hat.

586. Auch die Vorschriften des *§ 23 a Abs. 1* und *§ 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB* sind *nebeneinander anwendbar.* Dies gilt ebenso für die einzelnen Vermutungen des § 23 a Abs. 1 GWB untereinander. Diese Normen gehen alle von der überragenden Stellung eines Unternehmens aus. Es handelt sich bei den einzelnen Vermutungen um spezielle Ausschnitte aus einer einheitlichen Betrachtungsweise, welche die schädlichsten Fallgruppen für den Wettbewerb anhand einfach festzustellender Daten erfassen will. Die in den jeweiligen Vermutungen genannten Strukturkriterien bilden insoweit einen ersten Anhaltspunkt für wettbewerbliche Gefährdungslagen.

587. Dagegen ist *§ 23a Abs. 2 GWB* für Oligopole nach Auffassung der Monopolkommission als *Sonderregelung* gegenüber § 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 GWB anzusehen. Dreier- und Fünferoligopole, welche die Marktanteile von 50 % bzw. zwei Drittel erreichen und nicht unter die Ausschlußklausel des § 23 a Abs. 2 Satz 2 GWB fallen, sind daher ausschließlich nach dieser Vorschrift zu beurteilen. Denn der Gesetzgeber hat mit dieser qualifizierten Oligopolvermutung eine bestimmte Wertung getroffen, welche insgesamt „für die Zusammenschlußkontrolle gilt“.

2.5.3 Die Anwendung der Eindringungsvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB

588. Die Monopolkommission beobachtet mit Bedenken das kontinuierliche Vordringen von Großunternehmen auf klein- und mittelständisch strukturierten Märkten auch nach Inkrafttreten der Vierten GWB-Novelle. Zu nennen wären hier insbeson-

[1]) Vgl. unten Abschnitt 2.6.4 in diesem Kapitel.
[2]) WuW/E OLG 2234 (2235).
[3]) WuW/E BGH 1824.

dere auf horizontaler Ebene die Bauwirtschaft und der Brauereisektor sowie auf vertikaler Ebene die Mineralöl-, Zement- und Reifenindustrie.

Die Monopolkommission würde es begrüßen, wenn das Bundeskartellamt dieser Entwicklung verstärkt entgegentreten würde. Sie setzt sich für eine *konsequente Anwendung des bestehenden Eingriffsinstrumentariums*, insbesondere der Eindringungsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB ein. Die Monopolkommission ist aufgrund der beim Bundeskartellamt durchgeführten Aktendurchsicht zur Auffassung gelangt, daß die Eindringungsvermutung bisher eher zurückhaltend angewandt worden ist.

589. Im Rahmen der bestehenden Gesetzeslage wird bei Vorliegen der tatbestandlichen Voraussetzungen der Eindringungsvermutung das Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung *indiziert*. Das Bundeskartellamt muß dabei im Rahmen der verwaltungsrechtlichen Offizialmaxime jedem ihr bekannten Umstand, der für oder gegen das Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung spricht, Rechnung tragen. Läßt sich das innerhalb eines Untersagungsverfahrens aufgrund einer Würdigung aller vorgetragenen und auf sonstige Weise bekannt gewordene Umstände weder mit hinreichender Sicherheit bejahen noch ausschließen, dann findet § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB Anwendung.

590. In zahlreichen Fallgestaltungen hat das Bundeskartellamt zwar diese Vorschrift geprüft, jedoch von ihrer Anwendung abgesehen. Dabei sind einige *Probleme und Unklarheiten in der Handhabung dieser Vorschrift* aufgetreten, die wohl darauf beruhen, daß es beim Bundeskartellamt noch kein Koordinierungsergebnis zur Auslegung dieser Vorschrift gibt. Die Monopolkommission beschränkt sich auf eine Darstellung der unterschiedlichen Auslegungspraxis dieser Vorschrift in Einzelfällen, um auf Gefahren aufmerksam zu machen, die aufgrund der unsicheren Rechtslage bestehen.

591. In einem Fall erwarb ein diversifizierter, weltweit verzweigter Konzern, der auf dem betroffenen Markt Anteile von knapp 5 % hielt, ein kleines Unternehmen, das auf demselben Markt knapp 0,6 % der Anteile innehatte. Die Auffassung des Großunternehmens, die Vermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB finde keine Anwendung, weil ein Fall der *horizontalen Konzentration* vorliege und man deshalb von keinem „Eindringen" in einen klein- oder mittelständisch strukturierten Markt sprechen könne, wurde vom Bundeskartellamt zurückgewiesen.

Als Begründung führte das Bundeskartellamt aus, daß in diesem Fall zwar nicht von einem Eindringen gesprochen werden könne, wenn ein Unternehmen bereits einen Marktanteil von annähernd 5 % habe. Durch diese Norm solle jedoch ein „Aufrollen des Marktes" vermieden werden. Der Aufkauf kleiner Unternehmen könne dieselben wettbewerblichen Veränderungen erzeugen, wie der einmalige Erwerb von Unternehmen mit Marktanteilen von 5 %. Jedoch könne bei einem minimalen Zuwachs von knapp 0,6 % keine Gefährdung der Wettbewerbsstruktur angenommen werden.

592. Die Monopolkommission teilt die Auffassung des Bundeskartellamtes, daß die Norm des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB auch alle die Fallgestaltungen erfaßt, bei denen ein *Großunternehmen bereits* auf einem klein- oder mittelständisch strukturierten Markt *tätig* ist. Dies folgt aus dem Wortlaut, der Gesetzesgeschichte und dem Zweck der Norm. Sie verlangt ihrem Wortlaut nach nicht, daß ein Großunternehmen zum ersten Mal auf einem Markt in Erscheinung tritt. In der Regierungsbegründung zur Vierten GWB-Novelle [1]) wird zu Recht darauf hingewiesen, daß nicht nur der erste, sondern auch weitere Zusammenschlüsse die Wettbewerbsstruktur zu Lasten kleiner und mittlerer Konkurrenten nachhaltig verschlechtern können. Die Vermutung findet deshalb auch dann Anwendung, wenn bereits einzelne Großunternehmen auf dem betroffenen Markt tätig sind. Wirtschaftlich gesehen spielt es dabei keine Rolle, ob es sich insoweit um das am Zusammenschluß beteiligte Unternehmen handelt oder nicht.

593. Die Monopolkommission ist jedoch entgegen dem Bundeskartellamt der Ansicht, daß auch bei einem Minimalzuwachs von knapp 0,6 % Marktanteil die tatbestandlichen Voraussetzungen der Eindringungsvermutung erfüllt sind. Entscheidend ist der von den Großunternehmen ausgehende Abschreckungs- oder Entmutigungseffekt für kleinere Wettbewerber, der auch bei einem sehr geringen Marktanteil und überlegenen Ressourcen gegeben sein kann. Die Vorschrift könnte sonst durch einen *sukzessiven Aufkauf kleiner Unternehmen* mit geringen Marktanteilen umgangen werden. Die Unanwendbarkeit der Vermutung kann sich jedoch in diesen Fällen aufgrund einer umfassenden Würdigung aller strukturellen Faktoren ergeben, die zu einer Widerlegung der Vermutung führen kann.

594. In einem anderen Fall sah das Bundeskartellamt die Vorschrift des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB unter anderem deshalb als widerlegt an, weil angesichts einer *geringen Marktanteilsaddition* bei einem klein- oder mittelständischen Unternehmen von 10 % auf 11 % offensichtlich keine marktbeherrschende Stellung entstehe oder verstärkt werde. Auch eine solche Argumentation wird nach Auffassung der Monopolkommission der Bedeutung der Eindringungsvermutung nicht gerecht. Entscheidend ist hier nicht die in der Marktanteilsaddition von ein Prozent zum Ausdruck kommende Verstärkungserwartung, sondern die durch das Vordringen von Großunternehmen mit erheblicher Finanzkraft bestehende Gefahr zu Folgefusionen und damit zur Verdrängung kleiner und mittlerer Unternehmen. Das Bundeskartellamt hätte deshalb zur Widerlegung der Eindringungsvermutung auf die geringe Höhe der Marktanteilsaddition nicht zurückgreifen dürfen.

[1]) BT-Drucksache 8/2136, S. 20 (r. Sp.).

595. In einigen Fällen stellt das Bundeskartellamt fest, daß bereits *über längere Zeit hinweg Großunternehmen* mit Marktanteilen um etwa 5 % auf einem überwiegend klein- und mittelständisch strukturierten Markt *tätig gewesen seien.* Daraus zog es dann die Schlußfolgerung, daß bei einer solchen Marktstruktur auch dann, wenn ein weiteres Großunternehmen durch Aufkauf eines kleinen Unternehmens mit knapp 10 % Marktanteil in diesen Markt eindringe oder seinen Anteil an diesem Markt auf diese Größenordnung ausdehne, die Vermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB widerlegt sei. Diese Ansicht kann in Einzelfällen zutreffen, sie gilt jedoch nicht in der vom Bundeskartellamt festgestellten Allgemeinheit. Das Amt übersieht dabei, daß eine solche Argumentationsweise in der Regel nur dann möglich ist, wenn „das oder die auf dem relevanten Markt bereits tätigen Unternehmen vergleichbarer Größe schon einen deutlich höheren Marktanteil als das hinzutretende Großunternehmen errungen haben“ [1]).

596. In einem weiteren Fall erwarb ein ausländisches, international tätiges Pharma- und Chemieunternehmen einen mittelständischen Hersteller von Pharmaspezialitäten, der mit knapp einem Viertel seines Umsatzes bei einem speziellen Arzneimittelprodukt einen Marktanteil von etwa 10 % hielt. Auf diesem Markt waren nach den Feststellungen des Bundeskartellamtes überwiegend kleine und mittlere Unternehmen tätig. Lediglich zwei Großunternehmen besaßen knapp sieben bzw. vier Prozent Marktanteil.

Das Bundeskartellamt stellte zwar fest, daß das Arzneimittelprodukt der größte Umsatzträger des betroffenen Unternehmens sei. Doch sei bei der Nähe der einzelnen pharmazeutischen Produkte und bei der gegebenen Möglichkeit für alle pharmazeutischen Hersteller, mit Produkten auch in Untergruppen, in denen sie bisher nicht vertreten seien, auf den Markt zu kommen, nicht ohne weiteres anzunehmen, daß *die Eindringungsvermutung für jeden Unterbereich separat gelte.* Ohne nähere Prüfung, in welchem Umfang der Zusammenschluß diese Untergruppe berühre und insbesondere, in welchem Umfang die betroffene Untergruppe das maßgebliche Umsatzgebiet für die dort vertretenen mittelständischen Unternehmen sei, könne nicht von einer Anwendung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB ausgegangen werden. Es stelle sich deshalb die Frage, ob die Eindringungsvermutung soweit gehe, mittelständische Unternehmen in jedem Teilbereich ihres Marktes zu schützen.

597. Die Monopolkommission teilt nicht die in diesem Fall geäußerten Zweifel des Bundeskartellamtes an der Reichweite der Eindringungsvermutung für Märkte, die nur einen Ausschnitt des Tätigkeitsgebietes eines Unternehmens bilden. Die Vorschrift des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB verlangt nicht, daß die kleinen oder mittelständischen Unternehmen „überwiegend“ auf dem vom Zusammenschluß beteiligten Markt tätig sind. Allein das Eindringen eines Großunternehmens durch externes Wachstum in einen solchen Markt, auch wenn die Unternehmen auf diesem nur mit geringen Teilen ihres Umsatzes tätig sind, begründet die Gefahr, daß die kleinen Unternehmen auf diesem Markt langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren und deshalb in andere Märkte ausweichen müssen. Dem Bundeskartellamt ist zwar zuzugeben, daß die Eindringungsvermutung nicht einzelne Unternehmen, sondern die Marktstruktur erhalten soll. Dabei ist zu beachten, daß bei klein- und mittelständisch strukturierten Märkten der *Verdrängungseffekt* eng mit der Existenzgefährdung eines Unternehmens verknüpft ist.

598. In einem Zusammenschlußvorhaben wurde die Eindringungsvermutung für den Markt für Druckluft-Kleinkompresssoren sehr ausführlich erörtert. Nach den Ermittlungen des Bundeskartellamtes wird sich auf diesem Markt der Anteil der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen von etwa ein Prozent auf etwa zehn Prozent erhöhen. Fraglich sei jedoch, ob die auf diesem Markt anbietenden „kleinen und mittleren Unternehmen“ insgesamt einen Marktanteil von mindestens zwei Drittel erreichen würden. Diese Voraussetzung sei nur erfüllt, wenn Unternehmensgruppen mit einem Umsatz von etwa je 700 Mio. DM und einer breiten Programmstruktur im Vergleich zu dem Erwerber mit einem Umsatz von ca. 2,2 Mrd. DM noch als mittlere Unternehmen gelten könnten. Auch wenn man dies bejahe, was das Bundeskartellamt ausdrücklich offen ließ, greife jedoch § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. a GWB nicht ein, weil die Wettbewerber, darunter auch ein anderer Umsatzmilliardär, deutlich höhere Marktanteile hätten und der Marktzugang nicht besonders schwierig sei, wie die führende Stellung kleiner Unternehmen mit Umsätzen von etwa 50 Mio. DM zeige.

Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß auf bestimmten Märkten auch Unternehmen mit einem Umsatz von 700 Mio. DM als *mittlere Unternehmen* anzusehen sind. In der Regel wird es sich dabei jedoch um seltene Ausnahmefälle handeln. Entscheidend kommt es für die Bejahung dieses Merkmals auf die Umsatzrelationen zwischen dem am Zusammenschluß beteiligten Großunternehmen und den übrigen auf dem Markt tätigen Unternehmen an [1]). Jedenfalls dann, wenn wie im vorliegenden Fall eine Umsatzrelation der fraglichen klein- oder mittelständischen Unternehmen zum Großunternehmen von eins zu drei besteht, wird man diese Unternehmen nicht mehr als klein- oder mittelständische Unternehmen bezeichnen können. In diesem Fall lag daher die Eindringungsvermutung bereits tatbestandlich nicht vor.

2.5.4 Die Handhabung der Kombinationsvermutung des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB

599. Die *Kombinationsvermutung* hat im Berichtszeitraum *faktisch keine Bedeutung* erlangt. Aufgrund des § 23a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB ist kein Zu-

[1]) Regierungsbegründung zur Vierten GWB-Novelle, BT-Drucksache 8/2136, S. 20 (r. Sp.).

[1]) Regierungsbegründung zur Vierten GWB-Novelle, BT-Drucksache 8/2136, S. 21 (l. Sp.).

sammenschluß untersagt, abgemahnt oder bereits im Frühstadium der Ermittlungen aufgegeben worden. Diese Vorschrift, die im Anschluß an die Kammergerichtsentscheidung „GKN/Sachs“ [1]) in die Novellierungsbestrebungen zum GWB aufgenommen wurde, bringt zum Ausdruck, daß überragende Finanzkraft das Potential wettbewerbswidriger Wirkungen verstärken kann. Sie geht über das vom Bundesgerichtshof aufgestellte Kriterium der Marktnähe [2]) hinaus und gilt in folgender Hinsicht.

600. Für ein marktbeherrschendes Unternehmen wird vermutet, daß durch einen Zusammenschluß mit einem finanzkräftigen Unternehmen seine Stellung weiter verstärkt werden kann. Bei einem *Mehrproduktunternehmen* wird nach Auffassung der Monopolkommission ungeachtet des Wortlauts dieser Vorschrift auf den vor dem Zusammenschluß noch *nicht beherrschten Märkten nicht vermutet, daß durch den Zuwachs von Finanzkraft eine marktbeherrschende Stellung entsteht.* Von der Vorschrift des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB werden also die bisher nicht beherrschten Märkte der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen nicht erfaßt. Dies folgt aus der Gesetzesgeschichte, wonach aufgrund der höheren Ressourcen eines Unternehmens auf eine Verstärkung der bestehenden marktbeherrschenden Stellungen geschlossen werden kann [3]). Die Norm des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB beruht — wie die Monopolkommission bereits früher ausgeführt hat [4]) — auf der Erkenntnis, daß sich die Wirkungen von Zusammenschlüssen auf den Wettbewerb nicht allein anhand einer statischen, die Verhältnisse auf Einzelmärkten isolierenden Betrachtungsweise beurteilen lassen.

601. Besondere Bedeutung kommt dem Umsatz des Großunternehmens nach dem Gesetz als maßgeblichem Indikator für die Finanzkraft zu. Der Wahl dieses Kriteriums liegt die Überlegung zugrunde, daß „bereits die disproportionale, nach außen sichtbar werdende Unternehmensgröße an sich zu Risiken für den Wettbewerb führt, die im Zusammenschlußfall die Vermutungswirkung rechtfertigen; denn die übrigen aktuellen und potentiellen Wettbewerber setzen diese Größe und nicht etwa betriebswirtschaftliche Kriterien über die interne Finanzkraft, die ihnen in der Regel unbekannt sein werden, subjektiv mit Stärke gleich“ [5]). Daraus folgt nach Auffassung der Monopolkommission, daß der *Umsatz als Vermutungskriterium für Finanzkraft* anzusehen ist, das anhand der objektiv vorhandenen Finanzkraft, wie z. B. des Netto-cash-flow, widerlegt werden kann.

602. Das Bundeskartellamt hatte einen Fall zu beurteilen, in dem ein ausländisches Unternehmen, dessen weltweiter Umsatz 6,5 Mrd. DM betrug und das eine inländische Tochtergesellschaft besaß, die Mehrheit der Anteile eines anderen ausländischen Unternehmens erwarb. Dieses Unternehmen erzielte, weltweit 2 Mrd. DM Umsatz und besaß ebenfalls eine inländische Tochtergesellschaft, die mit einem Umsatz von 132 Mio. DM auf einem Markt einen Anteil von 30 bis 50 % innehatte. Die beiden ausländischen Unternehmen waren untereinander nicht im wettbewerblichen Umfeld tätig. Nach Auffassung des Bundeskartellamtes waren in diesem Fall zwar die Voraussetzungen des § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB erfüllt, jedoch wurde die Vermutung als widerlegt angesehen, da das marktbeherrschende Unternehmen schon bisher eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern disproportionale Unternehmensgröße gehabt habe. Der wichtigste Wettbewerber erzielte den Ermittlungen zufolge lediglich einen Umsatz von rd. 170 Mio. DM. Weiterhin wurde berücksichtigt, daß es sich um einen Zusammenschluß handelte, dessen wirtschaftliche Bedeutung in erster Linie im Ausland lag.

Diese Begründung wird dem Sinn und Zweck dieser Vorschrift nicht gerecht, die gerade Marktbeherrschung in Verbindung mit Unternehmensgröße erfassen will. Entsprechend einer früheren kritischen Stellungnahme der Monopolkommission [1]), führt eine solche Betrachtungsweise durch das Bundeskartellamt dazu, daß gerade *auf große marktbeherrschende Unternehmen* § 23 a Abs. 1 Nr. 1 lit. b GWB nicht anwendbar wäre. Eine Widerlegung dieser Vorschrift kommt nach Auffassung der Monopolkommission demgegenüber u. a. dann in Betracht, wenn sich nach eingehender Prüfung das Umsatzkriterium als nicht geeignetes Maß für die Finanzkraft herausstellt. Auf die Marktnähe des Großunternehmens kommt es dagegen nicht entscheidend an.

2.5.5 Die Prüfung der Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB

603. Im Berichtszeitraum gab es nur sehr *wenige Fallgestaltungen*, bei denen den Umsatzkriterien nach eine Anwendung der Größenvermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB in Betracht zu ziehen war. Es handelte sich dabei in erster Linie um im Ausland vollzogene Zusammenschlüsse zwischen ausländischen Unternehmen, die allenfalls über Tochtergesellschaften mit Vertriebstätigkeiten im Inland Auswirkungen im Geltungsbereich des GWB entfalteten. Die wettbewerbliche Bedeutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB war daher bisher auf Vorfeldwirkungen beschränkt.

Diese Vorschrift bezweckt, generell Zusammenschlüsse zwischen Großunternehmen, deren Wirkungen sich nicht auf Einzelmärkte beziehen, zu erfassen. Denn bei Zusammenschlüssen dieser Größenordnung kann in der Regel davon ausgegangen werden, daß sie als solche kaum ohne Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs bleiben [2]).

---

[1]) WuW/E OLG 1745.
[2]) WuW/E BGH 1501 „Kfz-Kupplungen“.
[3]) Regierungsbegründung zur Vierten GWB-Novelle, BT-Drucksache 8/2136, S. 21 (l. Sp.).
[4]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/75, Baden-Baden 1976, Tz. 951.
[5]) Regierungsbegründung zur Vierten GWB-Novelle, BT-Drucksache 8/2136, S. 20 (l. Sp.).

[1]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 916.
[2]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 954.

604. Die Vorschrift des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB *gibt die reine Einzelmarktbetrachtung auf,* will jedoch nicht den Wettbewerbsbezug der Fusionskontrolle beseitigen. Als erster Anhaltspunkt für die Beurteilung der Konkurrenzbeziehungen dient dabei die in dem Umsatzkriterium zum Ausdruck kommende Unternehmensgröße. Durch die Zusammenführung von erheblichem wettbewerblichem Potential, das hier von den unternehmerischen Ressourcen entscheidend geprägt wird, können überragende Verhaltensspielräume entstehen oder verstärkt werden.

605. Nur in sehr wenigen Fällen wurde die Größenvermutung ausdrücklich geprüft. In einem Fall schlossen sich zwei ausländische Unternehmen durch Verschmelzung zusammen. Die eine Gesellschaft, deren weltweiter Konzernumsatz über 11 Mrd. DM betrug, besaß eine inländische Tochtergesellschaft mit über 1 Mrd. DM Umsatz und führenden Marktstellungen auf einigen Märkten im Inland. Das andere Unternehmen, das weltweit über 4 Mrd. DM Umsatz erzielte, besaß mehrere inländische Tochtergesellschaften, die zusammen etwas über 100 Mio. DM Inlandsumsatz erzielten. Das Bundeskartellamt sah die Vermutung des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB als widerlegt an, weil weder die Zunahme des Weltumsatzes von 11 auf 15 Mrd. DM noch der Zuwachs des inländischen Umsatzes eine Größenordnung erreichen würde, die eine abschreckende Wirkung auf Wettbewerber im Inland erwarten lasse. Da zudem beide Unternehmen den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit im Ausland besäßen und im Inland keine Addition von Marktanteilen stattfände, führe der Zusammenschluß nicht zum Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung.

606. Eine solche Auslegung führt nach Auffassung der Monopolkommission letztlich zur *Wirkungslosigkeit der Ressourcenvermutung.* Sie verkennt den Sinn des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB, der — anders als bei der Eindringungsvermutung — weniger darin besteht, die Abschreckungs- und Entmutigungswirkung gegenüber kleineren Unternehmen zu erfassen. Die Norm berücksichtigt vielmehr, daß ab einer gewissen Größenordnung wettbewerbliche Risikolagen bestehen. Außerdem könnte die argumentative Bezugnahme des Bundeskartellamtes auf eine Marktanteilsaddition dazu verleiten, diese Vorschrift letztlich entgegen ihrem erklärten Zweck nur bei horizontalen Zusammenschlüssen anzuwenden.

607. Ein typischer Anwendungsfall für die Größenvermutung bildet das Zusammenschlußverfahren *„Hoechst AG/Union Rheinische Braunkohlen Kraftstoff AG (UKW)“,* in dem es um die Neuordnung der Beteiligungsverhältnisse an der Ruhrchemie ging. Die Ruhrchemie AG, deren Umsatz über 1 Mrd. DM beträgt, ist ein Unternehmen der Chemischen Industrie, dessen Geschäftsbetrieb auf die Erzeugung von Düngemitteln, Kunststoffen, organischen Chemikalien und Katalysatoren gerichtet ist. Vor dem Zusammenschluß waren an ihr die Hoechst AG, die Thyssen AG und die Mannesmann AG mit je 33¹/₃% beteiligt. Die Hoechst AG beabsichtigte, ihre Beteiligung auf zwei Drittel aufzustocken; das verbleibende Drittel wollte die UKW erwerben. Hoechst ist eines der größten deutschen Chemieunternehmen, mit einem Umsatz von knapp 30 Mrd. DM. Der Unternehmensgegenstand von UKW, an der Hoechst seinerseits einen Anteil von 25% hält, besteht in der Herstellung und Verarbeitung von chemischen Produkten und Mineralölerzeugnissen sowie dem Vertrieb dieser Erzeugnisse.

608. Das Bundeskartellamt untersuchte in diesem Fall eine *Reihe von Einzelmärkten.* Es verneinte in der Regel das Entstehen oder Verstärken einer marktbeherrschenden Stellung der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen, weil die Marktanteile entweder unbedeutend seien oder auf Märkten mit hohen Anteilen der beteiligten Unternehmen keine Marktanteilsaddition stattfinde.

Diese Argumentationsweise des Bundeskartellamtes berücksichtigt zu wenig die übrigen in § 22 Abs. 1 Nr. 2 GWB genannten strukturellen Merkmale. Sie beruht auf einer statischen Erfassung von Einzelmärkten und trägt nicht der Interdependenz der Märkte Rechnung, auf denen diversifizierte Großunternehmen wie Hoechst und Ruhrchemie tätig sind. Gerade einen Zusammenschluß dieser Art will § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB erfassen.

Für die Monopolkommission handelt es sich daher bei diesem Zusammenschluß um einen typischen Anwendungsfall der Größenvermutung, für die weniger eine Betrachtung von Einzelmärkten ausschlaggebend ist. Das Bundeskartellamt hätte daher in diesem Fall die ratio legis des § 23 a Abs. 1 Nr. 2 GWB und das Gewicht des Zusammenschlusses im Bereich der chemischen Industrie insgesamt berücksichtigen müssen.

609. Zusammenfassend kommt die Monopolkommission zu dem Ergebnis, daß die *neuen Vermutungen des § 23 a Abs. 1 GWB in der Praxis bisher sehr zurückhaltend angewandt worden sind.* Es gibt wenige Fälle, in denen die neuen Ressourcenvermutungen ausdrücklich geprüft wurden. Das gesetzliche Eingriffsinstrumentarium sollte nach Auffassung der Monopolkommission voll ausgeschöpft werden, damit es nicht im Laufe der Zeit seine Vorfeldwirkung verliert.

2.6 Das marktbeherrschende Oligopol

610. Die Monopolkommission hat in ihrem Hauptgutachten 1976/1977[1]) auf die Schwierigkeiten hingewiesen, die im Rahmen der Beurteilung horizontaler Zusammenschlüsse auf oligopolitisch strukturierten Märkten bestanden. Die qualifizierte Oligopolvermutung des § 23 a Abs. 2 GWB hat mit ihrer Beweislastumkehr insoweit zu einer Erleichterung des Nachweises der Untersagungsvoraussetzungen durch das Bundeskartellamt, gleichzeitig aber auch für die am Zusammenschluß beteiligten Unterneh-

[1]) Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 419ff.

men zu erheblichen Beweisschwierigkeiten geführt. Ausschlaggebend dafür ist, daß die Vorschrift des § 23 a Abs. 2 GWB in der bisherigen Verwaltungspraxis uneinheitlich konkretisiert worden ist. Neben strukturellen Faktoren wurden vom Bundeskartellamt gelegentlich auch Verhaltenskriterien herangezogen, um die Oligopolvermutung zu widerlegen. Insgesamt ist die Amtspraxis bei der Beurteilung der Frage, ob durch einen Zusammenschluß ein marktbeherrschendes Oligopol entsteht oder verstärkt wird, von einer *großen Rechtsunsicherheit* gekennzeichnet.

611. Probleme bestehen nach Auffassung der Monopolkommission insbesondere bei Fallgestaltungen, in denen vor dem Zusammenschluß die Marktanteile des § 23 a Abs. 2 GWB erfüllt waren, sowie bei der Beurteilung vertikaler und konglomerater Zusammenschlüsse von Oligopolmitgliedern mit Außenseitern. Derartige Zusammenschlüsse werden von der neuen Vorschrift des § 23 a Abs. 2 GWB, die ausschließlich auf die Marktanteile der Oligopolmitglieder abstellt, grundsätzlich auch erfaßt[1]). Schwierigkeiten bereitet dabei vor allem der Nachweis der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Die Monopolkommission nimmt die entschiedenen Fallgestaltungen zum Anlaß, nicht nur auf die Unzulänglichkeiten der Fusionskontrolle in diesem Bereich aufmerksam zu machen, sondern insbesondere auch auf die Entwicklungstendenzen hinzuweisen, die ihrer Ansicht nach das geltende Recht überdehnen.

2.6.1 Das 16er-Oligopol

612. Das Bundeskartellamt ging in den Verfahren Texaco/Zerssen[2]), Mobil Oil/Mertl[3]) und Total/Speier[4]) zunächst von einem 16er-Oligopol aus, das durch den Aufkauf eines mittelständischen Mineralölhandelsunternehmens verstärkt würde. Nach Auffassung des Amtes waren dem Oligopol auf dem Markt für leichtes Heizöl (HEL) folgende Unternehmen zuzurechnen:

Unternehmen	
— Chevron Erdoel Deutschland GmbH, Frankfurt — Conoco Mineralöl GmbH, Hamburg — Deutsche BP AG, Hamburg — Deutsche Marathon Petroleum GmbH, München — Deutsche Shell AG, Hamburg — Esso AG, Hamburg — Mobil Oil AG, Hamburg — Deutsche Texaco AG, Hamburg	Tochtergesellschaften überwiegend weltweit tätiger Unternehmen
— Agip AG, München — Deutsche Fina GmbH, Frankfurt — Deutsche Total GmbH, Düsseldorf — ELF Mineralöl GmbH, Düsseldorf	Tochtergesellschaften von in Westeuropa tätigen Unternehmen
— Saarbergwerke AG, Saarbrücken — Union Rheinische Braunkohlen Kraftstoff AG, Wesseling — Veba Oel AG, Gelsenkirchen-Buer — Wintershall AG, Kassel	deutsche Unternehmen, teilweise im Besitz der öffentlichen Hand

In seiner Entscheidung Texaco/Zerssen rechnete das Bundeskartellamt den Mitgliedern dieses Oligopols für 1979 einen Marktanteil am „verbrauchswirksamen inländischen HEL-Gesamtabsatz" von 82,7% zu.

613. Im September 1981 ging das Bundeskartellamt aufgrund der Marktentwicklung 1980/81 von einer anderen Lage aus. Im Beschwerdeverfahren Texaco/Zerssen wollte das Amt grundsätzlich an seiner These des marktbeherrschenden 16er-Oligopols festhalten, führte aber hilfsweise die These eines Oligopols der sieben größten Mineralölgesellschaften an. Es sollte grundsätzlich der Nachweis als erbracht angesehen werden, daß durch einen Zusammenschluß mittelständischer Mineralölhändler mit einem der kleineren Oligopolmitglieder (Agip, Chevron, Conoco, Elf, Fina, Marathon, Saarberg, Total, UK Wesseling) Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen einträten. Durch derartige Zusammenschlüsse würde möglicherweise das Kräfteverhältnis innerhalb des Oligopols ausgeglichener, ohne daß sich das Oligopol selbst wesentlich verenge. Zugrunde lag die Einschätzung, daß die „mittelständische Substanz auf dem Markt für HEL ausgedünnt" würde und daß — wenn überhaupt — wettbewerbliche Impulse nur noch von den kleineren Raffineriegesellschaften erwartet werden könnten. Gestützt auf diese Erwägung hat das Bundeskartellamt zahlreiche Fusionsfälle zwischen kleineren Raffineriegesellschaften und mittelständischen Mineralölhändlern nicht untersagt und die Untersagung im Falle Total/Speier zurückgenommen.

614. Die Monopolkommission nimmt zu den angesprochenen Fällen nicht im einzelnen Stellung, da in den Verfahren Texaco/Zerssen und Mobil Oil/Mertl Beschwerde eingelegt wurde, über die das Kammergericht noch nicht entschieden hat. Insbesondere geht die Kommission nicht auf die Marktabgrenzung und die Feststellung der Marktbeherrschung auf dem Markt für leichtes Heizöl ein. Es werden lediglich Schlußfolgerungen aus der in mehreren Verfahren sichtbar gewordenen Amtspraxis gezogen,

[1]) Vgl. Abschnitt 2.5.1 in diesem Kapitel.
[2]) WuW/E BKartA 1840.
[3]) AG 1981, S. 290.
[4]) Beschluß vom 17. 8. 1981, B 8—66/81.

die den kartellrechtlichen Tatbestand des marktbeherrschenden Oligopols generell betreffen.

615. Nach Auffassung der Monopolkommission ist die Feststellung eines marktbeherrschenden Oligopols von mehr als fünf Mitgliedern mit § 22 Abs. 2 GWB vereinbar, auch wenn ein solcher Fall durch die Vermutungskriterien des § 22 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 GWB nicht abgedeckt wird. Bei Vorliegen besonderer marktstruktureller Bedingungen kann die ein Oligopol charakterisierende Reaktionsverbundenheit auch für eine größere Anzahl von Unternehmen bestehen. Insbesondere gehört eine hohe Markttransparenz verbunden mit einer starken Homogenität des Angebots zu den Bedingungen, die Interdependenzbeziehungen zwischen den Oligopolunternehmen nicht nur auf solche mit hohem Marktanteil beschränkt.

Aufgrund der Tatsache, daß die Oligopolvermutungen diese Fallkategorie nicht erfassen, werden an den Nachweis solcher Oligopole höhere Anforderungen gestellt, da hier sowohl die formelle als auch die materielle Beweislast beim Bundeskartellamt liegt.

616. Bei einer Anzahl von 16 Unternehmen ist jedoch zweifelhaft, ob in ihrer Gesamtheit die marktstrukturellen Bedingungen erfüllt sind, aufgrund derer man eine gemeinsame Marktbeherrschung annehmen kann. Zumindest scheint dies nach aller Erfahrung nicht der Regelfall zu sein. Man kann davon ausgehen, daß mit zunehmender Anzahl der Unternehmen sowohl die verabredete Koordinierung wie auch das nicht abgesprochene Parallelverhalten innerhalb des Oligopols immer unwahrscheinlicher wird. Im übrigen weist auch der durchschnittliche Marktanteil von etwa 5% eher auf die Annahme eines „weiten Oligopols" aus der Wettbewerbstheorie hin, in dem zwar eine Reaktionsverbundenheit zwischen den Oligopolisten besteht, deren Ausmaß jedoch mit funktionsfähigem Wettbewerb vereinbar ist.

617. Die inzwischen veränderte Annahme eines Oligopols mit sieben Mitgliedern durch das Bundeskartellamt ist von den wirtschaftlichen Voraussetzungen solcher marktstrukturellen Bedingungen eher verständlich. Ob ein derartiges Oligopol bezogen auf die Mineralölfälle tatsächlich vorliegt, ist von der Monopolkommission nicht zu beurteilen. Die Kommission weist aber darauf hin, daß bei der „konkurrierenden Anwendung" von Oligopolen mit 16 bzw. 7 Unternehmen teilweise gegensätzliche Ergebnisse eine zwangsläufige Folge sind. Im 16er Oligopol kann eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung als Folge eines Zusammenschlusses eines Dritten mit jedem der Oligopolmitglieder auftreten. Dagegen kann beim Vorliegen des 7er-Oligopols ein Zusammenschluß der nächstfolgenden Unternehmen (von Rang 8 bis 16) eher als Aufholfusion gegenüber den sieben größten Unternehmen gewertet werden. Aus diesem Grunde ist die Annahme eines 16er-Oligopols mit der Hilfsbegründung des 7er-Oligopols unvereinbar, da sich beide Thesen im Ergebnis (jedenfalls was die Anerkennung von Aufholfusionen angeht) ausschließen.

618. Das Bundeskartellamt hat durch seine Berücksichtigung von Zusammenschlüssen mit den kleineren Mitgliedern des 16er-Oligopols als Aufholfusion faktisch einen Rückzug von seinem ursprünglichen Beurteilungskonzept gemacht. Nach Auffassung der Monopolkommission kann es grundsätzlich keine Aufholfusion geben, an der Mitglieder des Oligopols beteiligt sind[1]). Die Wertung von Zusammenschlüssen kleinerer Mitglieder der 16er-Gruppe als Aufholfusion ist deshalb nur mit der These des 7er-Oligopols vereinbar.

2.6.2 Die Kriterien für wesentlichen Binnenwettbewerb im Oligopol

619. Im Berichtszeitraum hat zum erstenmal die Rechtsprechung das Vorliegen eines marktbeherrschenden Oligopols im Rahmen der Fusionskontrolle geprüft. Es handelte sich dabei um die Beschwerde und Rechtsbeschwerde gegen die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamts in Sachen *„Blei- und Silberhütte Braubach"*[2]). In diesem Verfahren hatte das Amt einen Anteilserwerb in Höhe von 50% durch die Tonolli International an der Blei- und Silberhütte Braubach, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Metallgesellschaft, mit der Begründung untersagt, es sei zu erwarten, daß sich durch den Zusammenschluß auf dem Bleimarkt die marktbeherrschende Stellung eines aus PREUSSAG (Marktanteil 1977 von 30,7%) und Metallgesellschaft (Marktanteil 1977 von 23,3%) gebildeten Dyopols verstärke.

620. Demgegenüber hat das *Kammergericht* dargelegt[3]), zwischen PREUSSAG und Metallgesellschaft bestehe keine ein Oligopol kennzeichnende *besondere Reaktionsverbundenheit*, die sie von den anderen Konkurrenten abhebe. Das gleichförmige Verhalten hinsichtlich der Preisbildung sei kein Nachweis eines aus ihnen gebildeten Dyopols. Vielmehr finde zwischen den beiden Unternehmen tatsächlich wesentlicher Wettbewerb statt, der allerdings durch die Besonderheiten des Marktes begrenzt werde, so daß nicht alle Wettbewerbsparameter voll zum Einsatz kämen. Es komme dabei darauf an, ob der Preiswettbewerb durch willkürliches Verhalten der Unternehmen eingeschränkt worden sei. Blei sei als homogenes Massengut einem Produktwettbewerb entzogen; ein Qualitätswettbewerb scheide wegen der aufgrund von DIN-Normen von vornherein festgelegten Zusammensetzung des Metalls aus. Der über die Prämien erfolgende Preiswettbewerb müsse bei dieser Sachlage mit dem festgestellten Einsatz anderer Wettbewerbsparameter, wie Service, Verkaufskonditionen und -beratungen, als wesentlicher Wettbewerb angesehen werden. Ein Gruppenbewußtsein, aus dem heraus aggressive Preiswettbewerbshandlungen unterlassen würden, bestehe nicht.

621. In seiner das Ergebnis des Kammergerichts bestätigenden Entscheidung hat der Bundesge-

[1]) Vgl. Abschnitt 2.6.4 in diesem Kapitel.
[2]) WuW/E BKartA 1799.
[3]) WuW/E OLG 2234.

richtshof zunächst dargelegt[1]), daß es auf den Nachweis eines Gruppenbewußtseins der Oligopolmitglieder nicht ankomme. Das Beschwerdegericht habe jedoch zu Recht wesentlichen Wettbewerb festgestellt. Denn dieser fehle nicht schon deshalb, weil auf dem Markt einzelne der zahlreich denkbaren Wettbewerbsfaktoren nicht eingesetzt würden. Daraus folge aber nicht, daß bei der Prüfung, ob wesentlicher Wettbewerb stattfinde, auch solche Wettbewerbsfaktoren außer Betracht zu bleiben hätten, deren Einsatz nach den Gegebenheiten des Marktes objektiv unmöglich oder wirtschaftlich unzweckmäßig sei. Vielmehr sei auch insofern eine *Gesamtbetrachtung* der auf dem Markt herrschenden *Wettbewerbsverhältnisse* anzustellen. Diese Gesamtbetrachtung könne ergeben, daß auch die Summierung untergeordneter Wettbewerbsfaktoren die Feststellung wesentlichen Wettbewerbs erlaube.

622. Die Monopolkommission teilt zunächst die Aussage des Bundesgerichtshofs, wonach es auf einen Nachweis des bewußten Verzichts zum Einsatz der Wettbewerbsmittel nicht ankommen darf. Ein solches subjektives Moment würde den Nachweis eines marktbeherrschenden Oligopols faktisch unmöglich machen. Motive des Unternehmensverhaltens entziehen sich naturgemäß einer Ermittlung. Maßgeblich allein ist das aufgrund der Marktstruktur zu erwartende Verhalten der Unternehmen. Die Monopolkommission wendet sich jedoch gegen eine Verallgemeinerung der vom Bundesgerichtshof aufgestellten Forderung einer Gesamtbetrachtung aller maßgeblichen Umstände zur Beurteilung der Frage, ob wesentlicher Wettbewerb innerhalb eines Oligopols besteht. Anders als im Rahmen der Beurteilung einer überragenden Marktstellung, für die in der Regel eine Gesamtschau aller relevanten Strukturfaktoren erforderlich ist, setzt die Prüfung, ob nach dem Zusammenschluß wesentlicher Wettbewerb besteht, häufig *keine mosaikartige Untersuchung*[2]) *des derzeitigen Wettbewerbsverhaltens* voraus.

Etwas anderes gilt allenfalls dann, wenn es sich wie hier um ein homogenes Massengut handelt, weil in diesen Fällen der einheitliche Preis nicht allein das Ergebnis koordinierter Wettbewerbshandlungen sein muß, sondern auf der Besonderheit des Produkts und den davon ausgehenden speziellen Marktverhältnissen beruhen kann. Es ist deshalb bei *homogenen Massengütern* zu untersuchen, inwieweit die Gleichpreisigkeit eine Folge ausgeschlossener Wettbewerbshandlungen oder die Konsequenz aus den Besonderheiten des Marktes ist. Eine Feststellung darüber wird man in der Regel jedoch nur treffen können, wenn man umfassend *sämtliche relevanten Wettbewerbsfaktoren* untersucht und prüft, inwieweit trotz eines einheitlichen Preises wesentlicher Wettbewerb besteht.

Sofern *heterogene Güter* betroffen sind, ist eine Untersuchung sämtlicher Wettbewerbsparameter jedoch nicht erforderlich. Dazu hat sich der Bundesgerichtshof in der erwähnten Entscheidung nicht geäußert. Hier genügt vielmehr nach Auffassung der Kommission die Untersuchung des *Preisverhaltens*, da bei heterogenen Gütern eine gleichgerichtete Preispolitik der Unternehmen vom Wettbewerb nicht erzwungen wird und daher nur als Ergebnis fehlenden Binnenwettbewerbs interpretiert werden kann.

[1]) WuW/E BGH 1827.
[2]) Vgl. dazu bereits Monopolkommission, Anwendung und Möglichkeiten der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen seit Inkrafttreten der Kartellgesetznovelle, Sondergutachten 1, Baden-Baden 1975, Tz. 29.

2.6.3 Der Nachweis einer marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit

623. Von den in der Vierten GWB-Novelle eingeführten Vermutungen hat im Berichtszeitraum § 23a Abs. 2 GWB die größte Bedeutung erlangt. Diese Vorschrift trennt ebenso wie § 22 Abs. 2 GWB zwischen dem *Innen- und dem Außenverhältnis* eines Oligopols. Die Fusionskontrollpraxis hat jedoch gezeigt, daß eine solche Trennung faktisch kaum durchführbar ist. Sie widerspricht auch der wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnis. Danach beruht eine marktbeherrschende Unternehmensgesamtheit auf der Berechenbarkeit des Verhaltens der Oligopolmitglieder untereinander. Besteht zwischen den einer Unternehmensgesamtheit angehörenden Unternehmen wesentlicher Wettbewerb, so wird in der Regel eine kollektive Marktbeherrschung durch Parallelverhalten im Sinne einer oligopolistischen Reaktionsverbundenheit gegenüber außenstehenden Unternehmen entfallen. Denn diese sind praktisch von den Wettbewerbshandlungen der zum marktbeherrschenden Oligopol gehörenden Unternehmen abhängig. Insofern bedingen sich Innen- und Außenverhältnis gegenseitig. Sie sind deshalb im Rahmen der Fusionskontrolle unter Beachtung ihrer wechselseitigen Einflüsse zu beurteilen.

624. Das Bundeskartellamt geht bei der Untersuchung der Frage, ob ein *marktbeherrschendes Oligopol* durch einen Zusammenschluß *entsteht oder verstärkt wird*, stufenweise vor. Zunächst ermittelt es, ob die Marktanteilskriterien des § 23a Abs. 2 GWB vorliegen. Sind diese erfüllt, dann prüft es anhand des Vortrages der beteiligten Unternehmen und der bereits vorliegenden Daten, ob auf dem betreffenden Markt vor dem Zusammenschluß wesentlicher Wettbewerb geherrscht hat. Wird dies bejaht, so wird weiterhin untersucht, inwieweit der Zusammenschluß die wettbewerblichen Strukturen dergestalt verändert, daß künftig mit keinem wesentlichen Wettbewerb zu rechnen ist und somit durch den Zusammenschluß ein marktbeherrschendes Oligopol entsteht. Bestand bereits vor dem Zusammenschluß kein wesentlicher Wettbewerb, dann untersucht das Amt, auf welche Art und Weise der Zusammenschluß die Stellung der marktbeherrschenden Unternehmensgesamtheit verstärkt.

625. Die Monopolkommission hält eine *stufenweise Untersuchung* für einen praktikablen Weg, um nachzuweisen, daß durch einen Zusammenschluß ein marktbeherrschendes Oligopol entsteht oder verstärkt wird. Sie wendet sich jedoch gegen Argu-

mente, die in einigen Fallgestaltungen herangezogen wurden, um die einzelnen Prüfschritte zu belegen. Dies gilt in erster Linie für den Nachweis eines zu erwartenden wesentlichen Wettbewerbs in der Zukunft und die Verstärkung eines marktbeherrschenden Oligopols.

626. Das zu erwartende *Eintreten bzw. das Fortbestehen wesentlichen Wettbewerbs* wurde vom Bundeskartellamt in der Regel mit strukturellen Kriterien begründet. So ging es zum Beispiel von künftig zu erwartendem wesentlichen Wettbewerb aus aufgrund bestehender niedriger sachlicher Marktzutrittsschranken auf dem Markt für Schrauben, einer zu erwartenden zunehmenden Importtätigkeit auf dem Markt für Farbfernsehgeräte, einer mittelfristig bevorstehenden Markteinführung neuer Wettbewerbsprodukte auf dem Markt für Turbolader sowie eines über einen längeren Zeitraum hinweg feststellbaren Abschmelzungsprozesses der Marktanteile eines der führenden Unternehmen auf dem Markt für Blasformmaschinen.

627. In einigen Fällen schloß das Bundeskartellamt aus *bestehendem Preiswettbewerb*, obwohl die marktanteilsmäßigen Voraussetzungen der qualifizierten Oligopolvermutung erfüllt waren, daß trotz einer Änderung der Marktstruktur auch künftig mit wesentlichem Wettbewerb zu rechnen sei. Sofern dies mit strukturellen Kriterien (z. B., daß sich innerhalb der Oligopolgruppe Unternehmen mit unterschiedlichen Handlungsspielräumen befänden) begründet wurde, bestehen dagegen keine Bedenken. Die Monopolkommission wendet sich jedoch gegen die isolierte Berücksichtigung von *Marktverhaltenskriterien*, soweit diesen mehr als eine einfache Indizwirkung für die Prognose über das Bestehen von wesentlichem Wettbewerb in der Zukunft zuerkannt wird. Denn werden durch einen Zusammenschluß die strukturellen Voraussetzungen auf einem Markt dergestalt verändert, daß eine Verengung der bestehenden Marktstruktur eintritt, so wird ein augenblickliches Verhalten langfristig kaum aufrechtzuerhalten sein. Allenfalls dann, wenn sich eine Beziehung zwischen dem festgestellten Marktverhalten und der bestehenden Marktstruktur sowie ihre Übertragung auf die künftigen Entwicklungen feststellen läßt, kann ein zu erwartender wesentlicher Wettbewerb mit Marktverhaltensgesichtspunkten begründet werden. Dies wird jedoch in der Regel schwer zu ermitteln und von den Unternehmen kaum nachzuweisen sein.

628. Besondere Schwierigkeiten traten in der Amtspraxis auf, wenn die Frage zu beantworten war, unter welchen Voraussetzungen ein *marktbeherrschendes Oligopol verstärkt* wird. Die Verneinung der Verstärkungserwartung wurde dabei ganz unterschiedlich begründet. In den meisten Fällen handelte es sich um *vertikale oder konglomerate Zusammenschlüsse*. Hierbei wurde häufig damit argumentiert, daß sich der gesamte Marktanteil des Oligopols nicht ändere, weil keine Erhöhung der Anteile des betroffenen Oligopolisten auf dem Markt eintrete. Der Zuwachs an Finanzkraft und die damit verbundene Erweiterung des Verhaltensspielraums wurde in einer Reihe von Fällen als unbedeutend angesehen. Teilweise wurde sogar die Erhöhung des Marktanteils eines Oligopolmitgliedes und damit des Oligopols insgesamt für zu gering gehalten.

629. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß nur ein tatsächlich vorhandenes Oligopol verstärkt werden kann. Liegt ein marktbeherrschendes Oligopol vor, so wird dies nach Auffassung der Kommission in der Regel durch jeden Zusammenschluß verstärkt. Es darf dabei nicht darauf ankommen, ob es sich um horizontale, vertikale oder konglomerate Zusammenschlüsse handelt. Denn jeder dieser Zusammenschlüsse kann den Verhaltensspielraum des beteiligten Oligopolisten erweitern und damit zu einer Verstärkung des Oligopols insgesamt führen. Diesen Zusammenhang hat derBundesgerichtshof [1]) im Gegensatz zum Kammergericht [2]) bestätigt.

2.6.4 Die Aufholfusion und die Ausschlußklausel des § 23a Abs. 2 Satz 2 GWB

630. Der Gesichtspunkt der Aufholfusion hat im Berichtszeitraum bei drei unterschiedlichen Tatbestandsmerkmalen eine Rolle gespielt. Einmal ist mit ihm die qualifizierte Oligopolvermutung widerlegt worden. Dann ist dieses Argument dafür herangezogen worden, die Verstärkungserwartung eines marktbeherrschenden Oligopols durch Zusammenschluß zu verneinen, und es wurde in einigen Fällen als eine Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen angesehen. Die unterschiedliche Anwendung dieses Gesichtspunktes zeigt, daß seine *dogmatische Zuordnung noch nicht abschließend geklärt* ist. Die Monopolkommission beschränkt sich hier auf eine Darstellung der Zusammenhänge zwischen dem Gesichtspunkt der Aufholfusion und der Widerlegung der qualifizierten Oligopolvermutung. Im Hinblick auf die Verneinung der Verstärkungserwartung verweist sie auf ihre obigen Ausführungen [3]), im übrigen auf die Darstellungen in einem früheren Hauptgutachten [4]).

631. Das Bundeskartellamt beruft sich für eine Berücksichtigung des Gesichtspunktes der Aufholfusion im Rahmen der Widerlegung des § 23a Abs. 2 GWB auf eine Stellungnahme im Bericht des Wirtschaftsausschusses [5]). Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß insoweit der Gesetzgeber die Problematik der Aufholfusion unzureichend gewürdigt und deshalb unzutreffende Schlußfolgerungen daraus gezogen hat. *Eine zulässige Aufholfusion im festgestellten marktbeherrschenden Oligopol ist bereits denkgesetzlich ausgeschlossen.* Denn entweder

---

[1]) WuW/E BGH 1763 (1765) „bituminöses Mischgut".
[2]) WuW/E OLG 2234 (2238) „Blei- und Silberhütte Braubach".
[3]) Vgl. Abschnitt 2.6.3 in diesem Kapitel.
[4]) Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 428 ff.
[5]) BT-Drucksache 8/3690, S. 27 (r. Sp.)

liegt vor dem Zusammenschluß ein marktbeherrschendes Oligopol vor, das durch jeden weiteren Zusammenschluß automatisch verstärkt wird, oder es ist eine marktbeherrschende Stellung eines Einzelunternehmens gegeben, die durch eine Aufholfusion eines Konkurrenten angegriffen werden kann. Für eine weitere Berücksichtigung des Gesichtspunktes Aufholfusion bleibt nach Ansicht der Monopolkommission kein Raum. Sie würde dazu führen, daß faktisch nur symmetrische Oligopole untersagt werden könnten. Anhand der strukturellen Bedingungen ist vielmehr zu untersuchen, ob eher eine Marktbeherrschung eines Einzelunternehmens oder eine solche einer Unternehmensgesamtheit vorliegt.

632. In zahlreichen Fällen hat darüber hinaus die Frage eine Rolle gespielt, wie die *Ausschlußklausel* des § 23a Abs. 2 Satz 2 GWB, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 150 Mio. DM hatten, auszulegen ist. Der Wortlaut dieser Vorschrift gibt darauf keine Antwort. Das Bundeskartellamt vertritt insoweit generell die Ansicht, daß es auf die zusammengefaßten Umsatzerlöse aller am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen ankomme, sofern diese nach dem Zusammenschluß als verbundene Unternehmen im Sinne des § 23 Abs. 1 Satz 2 GWB anzusehen seien. Sei dies nicht der Fall, so sei entscheidend, ob das dem Oligopol zuzurechnende Unternehmen, das an dem Zusammenschluß beteiligt sei, Umsatzerlöse von mindestens 150 Mio. DM habe. Die Monopolkommission teilt diese weite Auslegung der Ausschlußklausel. Denn sie trägt einerseits der gesetzgeberischen Zielsetzung, daß kleine und mittlere Unternehmen nicht unter die Vermutung fallen sollen [1]), und andererseits dem praktischen Bedürfnis nach einer möglichst umfassenden Anwendung der Oligopolvermutung Rechnung.

2.7 Die Zusagenpraxis

633. Die Monopolkommission hat sich in ihren früheren Hauptgutachten gegen die Berücksichtigung von Zusagen in Fusionskontrollverfahren ausgesprochen. An dieser Auffassung hält sie fest. Statt dessen hat sie eine Auflagenkompetenz des Bundeskartellamtes vorgeschlagen [2]). Das Bundeskartellamt hat auch im Berichtszeitraum 1980/81 Zusagen von Zusammenschlußpartnern entgegengenommen und gestützt auf sie von einer Untersagung abgesehen. Die Monopolkommission hat durch die Akteneinsicht beim Bundeskartellamt den Eindruck gewonnen, daß Zusagen nunmehr *ihren festen Platz* in der Praxis des Bundeskartellamtes haben.

[1]) Bericht des Wirtschaftsausschusses, BT-Drucksache 8/3690, S. 27 (r. Sp.).

[2]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 936 ff.
Diess., Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 439 ff.

634. In den Berichtszeitraum 1980/81 fallen vier Zusagenverträge, die im Bundesanzeiger veröffentlicht wurden:

- Feldmühle AG/Kopparfors AB (Gemeinschaftsunternehmen: Norrsundet Bruks, Schweden)
- PWA Graphische Papiere AG u. Co./Svenska Cellulosa AB (SCA) (Gemeinschaftsunternehmen: Wiftstavarf AB Schweden)
- Mannesmann AG/Kienzle Apparate Bau GmbH
- Saarbergwerke AG/Gelsenberg AG (Gründung der GfK-Gesellschaft für Kohleverflüssigung mbH)

Nicht veröffentlicht wurde bisher eine Entflechtungszusage, die am 22. Dezember 1981 zwischen einem Unternehmen und dem Bundeskartellamt abgeschlossen wurde. Nach einer Weisung des Bundesministers für Wirtschaft ist das Bundeskartellamt verpflichtet, Zusagen, die es im Fusionskontrollverfahren von beteiligten Unternehmen entgegennimmt, zusammen mit den Gründen, aus denen das Bundeskartellamt den Zusammenschluß im Hinblick auf die Zusage nicht untersagt hat, im Bundesanzeiger sowie in seinem nächsten Tätigkeitsbericht zu veröffentlichen [1]). Zweck dieser Weisung ist, das Verfahren und die Zusage für die Öffentlichkeit transparent zu machen. Wenn die Veröffentlichung einer Zusage verzögert wird, so ist das häufig im Falle der Entflechtung für das beteiligte Unternehmen vorteilhaft, da es bei der Vereinbarung des Verkaufspreises nicht unter Druck steht. Die Verzögerung der Veröffentlichung des Zusagenvertrages durch das Bundeskartellamt kann nicht dadurch gerechtfertigt werden, daß die Entflechtung eines Unternehmensteiles des an der Zusage beteiligten Unternehmens damit erleichtert würde.

2.7.1 Untersagungsfristen

635. Die Monopolkommission hat insofern Bedenken, als das Bundeskartellamt bei Nichterfüllung der von den Unternehmen gegebenen Zusagen rechtlich nur unzureichende Möglichkeiten hat, auf deren Durchsetzung zu dringen. In einigen Fällen hat es mit den Unternehmen vereinbart, bei Nichterfüllung *der Zusagen keine Ansprüche auf Erfüllung geltend zu machen, sondern in das Untersagungsverfahren einzutreten* bzw. es wiederaufzunehmen. Die Monopolkommission steht derartigen Vereinbarungen kritisch gegenüber. Sie haben zur Folge, daß das Bundeskartellamt, wenn sich herausstellt, daß die Zusagen von den Unternehmen nicht erfüllt werden, erneut die Untersagungsvoraussetzungen zu prüfen hat. Der Zeitpunkt eines Untersagungsverfahrens kann dadurch von den Unternehmen hinausgezögert werden.

636. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß abschließend auf die festgestellten Marktverhältnisse zum Zeitpunkt der Abgabe der Zusage ab-

[1]) Bundesanzeiger Nr. 66 vom 3. April 1976.

zustellen ist. Läßt die Zusage der beteiligten Unternehmen die Untersagungsvoraussetzungen entfallen, so ist die Untersagung auszusprechen. Würde bei Prüfung der Marktverhältnisse der *Zeitpunkt* der *Nichterfüllung* der Zusage herangezogen, verlängerte sich die Untersagungsfrist über den vom Gesetz aufgestellten Rahmen hinaus. Zwischen Abgabe der Zusage und Feststellung ihrer Nichterfüllung könnten sich die Marktverhältnisse so geändert haben, daß die Untersagungsvoraussetzungen nicht mehr vorliegen. Den beteiligten Unternehmen könnten aus der späteren Prüfung der Marktverhältnisse durch das Bundeskartellamt Vorteile erwachsen.

637. In einem Fall hat das Bundeskartellamt vereinbart, daß es bei Nichterfüllung der Zusage, statt Ansprüche auf Erfüllung des Vertrages geltend zu machen, die *Auflösung des angemeldeten Zusammenschlußvorhabens ohne erneute Prüfung nach § 24 Abs. 1 GWB* unmittelbar *mit den Zwangsmitteln des § 24 Abs. 7 GWB betreiben kann.* Die Beteiligten hätten die gegen Verfügungen nach § 24 Abs. 7 GWB bestehenden Rechtsmittel. In dem Auflösungsverfahren könne auch geprüft werden, ob gegen die Zusage verstoßen worden sei.

638. Läßt man die grundsätzliche Ablehnung der Zusagenpraxis durch die Monopolkommission außer acht, dann ist derartigen Vereinbarungen gegenüber einer erneuten Überprüfung der Untersagungsvoraussetzungen nach § 24 Abs. 1 GWB der Vorzug zu geben. So entfällt die aufwendige erneute Überprüfung der Marktverhältnisse. Außerdem ist eine solche Vereinbarung systemkonform. Die Untersagungsfrist wird nicht über die im Gesetz vorgesehene Frist hinaus verlängert. Da nach Feststellung der Nichterfüllung der Zusage sofort die Auflösung betrieben werden könnte, wäre auch gewährleistet, daß der Zusammenschluß baldmöglichst wieder rückgängig gemacht würde.

2.7.2 Verhaltenskontrolle

639. Die Kommission hat bereits in ihrem ersten Hauptgutachten[1]) klargestellt, daß Zusagen, welche sich auf das künftige Marktverhalten der beteiligten Unternehmen beziehen, nach dem Zweck des Gesetzes und den Aufgaben der Fusionskontrolle grundsätzlich unzulässig sind. Wenn schon eine laufende Verhaltenskontrolle dem Bundeswirtschaftsminister nach § 24 Abs. 3 Satz 4 GWB im Erlaubnisverfahren verboten ist, so muß dies erst recht für das Bundeskartellamt im Untersagungsverfahren gelten. Die Monopolkommission sieht in den beiden Zusagen, die die Papierindustrie betreffen, einen Verstoß gegen dieses Verbot.

640. In dem Fall *Feldmühle/Kopparfors* wollten beide Unternehmen das Gemeinschaftsunternehmen Norrsundet Bruks in Schweden gründen. 40% des Zellstoffbedarfs konnte die Feldmühle vor dem Zusammenschluß aus eigener Fertigung und gesicherten Bezügen von Beteiligungsunternehmen decken. Nach dem Zusammenschluß würde die Feldmühle über eine zusätzliche beteiligungsrechtlich abgesicherte Bezugsmenge von 120 000 jato (Tonne/Jahr) verfügen. Damit würde der Gesamtbedarf der Feldmühle zu 80% gesichert. Ziel der von Feldmühle gemachten Zusage ist, auch kleineren Papierherstellern den gesellschaftsrechtlich abgesicherten Bezug von jährlich 40 000 t Sulfatzellstoff zu garantieren und damit langfristig deren Zellstoffbedarf zu sichern. Mit der Zusage verpflichtet sich die Feldmühle gegenüber dem Bundeskartellamt:

a) „allen Papierherstellern in der Bundesrepublik aus ihrer insgesamt abzunehmenden Tonnage von 120 000 jato in Lieferverträgen von 1 000 bis 5 000 jato für Lieferung ab Beginn der Fertigstellung des Ausbaus in Norrsundet 40 000 jato Sulfatzellstoff anzubieten, sofern die Abnehmer bereit sind, sich auch gesellschaftsrechtlich an dem Projekt zu beteiligen. Feldmühle wird dieses *Angebot innerhalb eines Monats* ab Beginn der Zusammenarbeit mit Kopparfors *abgeben* und für *zwölf Monate aufrechterhalten* und zu diesem Zweck ihre 50%ige Beteiligung an Norrsundet auf eine Tochtergesellschaft übertragen, an der die Abnehmer maximal insgesamt 33 1/3% erwerben können entsprechend ihren Zellstoffbezugsanteilen an der Feldmühle-Tonnage von 120 000 jato. Den Minderheitsgesellschaftern wird der übliche Schutz eingeräumt.

b) die Mengen an Zellstoff, die in der unter a) genannten Frist nicht abgenommen worden sind, und die entsprechenden anteiligen Beteiligungen Papierherstellern in der Bundesrepublik mit einem Konzernumsatz 1980 bis 400 Mio. DM bis zum 31. Dezember 1985 anzubieten. Dies erfolgt jedoch nur in dem Rahmen, als die von Norrsundet bezogene Tonnage durch die Feldmühle noch nicht disponiert ist, d. h. noch nicht für die eigenen Fabriken eingeteilt oder an Dritte über den 31. Dezember 1985 hinaus vertraglich gebunden ist. Feldmühle verpflichtet sich jedoch, bei entsprechender Nachfrage bis zum 31. Dezember 1985 jedes Jahr *mindestens 5 000* jato für *Lieferungen im jeweils folgenden Jahr zu verkaufen* und die anteiligen Beteiligungen zu übertragen.

   Die sich an dem Projekt beteiligenden deutschen Papierhersteller zahlen für die zu erwerbenden Anteile an Feldmühle den gleichen Preis, den Feldmühle für den Erwerb der Beteiligung an Norrsundet inklusiv etwaiger Nachschüsse bezahlt zuzüglich Zinsen für den Zeitraum, der zwischen dem Beginn der Zusammenarbeit mit Kopparfors und der Übernahme der Anteile durch dritte Unternehmen liegt. Feldmühle wird die hier erwähnten Zellstoffmengen zu den gleichen Preisen liefern (d. h. durchschnittliche skandinavische Exportlistenpreise), zu denen sie diese Mengen gemäß Liefervertrag mit Norrsundet bezieht."

Die unter b) genannten Verpflichtungen bedürfen zumindest bis 1985 einer ständigen Verhaltenskon-

[1]) Monopolkommission, Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten 1973/1975, Baden-Baden 1976, Tz. 946.

trolle, da von der Feldmühle ein bestimmtes unternehmerisches Verhalten verlangt wird.

641. In dem Fall PWA/SCA beabsichtigte *PWA Graphische Papiere AG*, mit der *Svenska Cellulosa AB* ein Gemeinschaftsunternehmen namens Wifstavarf AB zu gründen. Die Beteiligten haben zugesagt, deutschen Papierherstellern den langfristig durch Gesellschaftsanteile gesicherten Bezug von 50 000 jato Papierzellstoff anzubieten. Nach § 2 des Zusagenvertrags ist der zu liefernde Zellstoff an die Papierhersteller zu marktüblichen, wettbewerbsfähigen Preisen zu liefern. § 3 sieht vor, daß die Beteiligten dafür Sorge tragen, daß die satzungsmäßig festzuschreibenden Versorgungspflichten der Wifstavarf AB und der Zellstoffversorgungsgesellschaft erfüllt werden. Außerdem würden sie die dafür erforderlichen Zellstoffmengen liefern und keinen Satzungsänderungen zustimmen, die mit den Versorgungs- und Lieferverpflichtungen nicht in Einklang ständen.

Diese Verpflichtungen schreiben den Unternehmen ihr künftiges Marktverhalten vor. Sie begründen nach Auffassung der Monopolkommission eine laufende Verhaltenskontrolle, die entsprechend § 24 Abs. 3 Satz 4 GWB ausdrücklich verboten ist.

642. Die Monopolkommission spricht sich dagegen aus, auch in Zukunft eine derartige Praxis weiterzuverfolgen. Das widerspricht nicht nur dem Gesetz und den Zielen der Fusionskontrolle, sondern bürdet dem Bundeskartellamt die Nachprüfung unternehmerischer Entscheidungen auf, wofür keine gesetzliche Grundlage besteht.

2.7.3 Öffnungsklauseln

643. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum 1980/1981 in mehreren Fällen aufgrund von Zusagen der beteiligten Unternehmen, in denen die Aufnahme von Wettbewerbern in ein auf der vorgelagerten Wirtschaftsstufe tätiges Gemeinschaftsunternehmen sichergestellt werden sollte, von einer Untersagung abgesehen. Zweck dieser sog. Öffnungsklauseln ist, nachteilige wettbewerbliche Auswirkungen eines Zusammenschlusses durch Einbeziehung anderer Marktteilnehmer in das Gemeinschaftsunternehmen zu vermindern. Sie dienen der Beseitigung einer marktbeherrschenden Stellung eines an der Zusage beteiligten Unternehmens oder des Gemeinschaftsunternehmens.

644. Die Monopolkommission steht diesen Öffnungsklauseln aus mehreren Gründen zurückhaltend gegenüber. Insbesondere unter *wettbewerbspolitischem* Aspekt erscheinen sie bedenklich. Fördert das Bundeskartellamt die Aufnahme potentieller oder aktueller Wettbewerber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen in das Gemeinschaftsunternehmen, so muß damit gerechnet werden, daß mehrere Unternehmen durch den dadurch auftretenden Gruppeneffekt in ihrem Wettbewerbsverhalten beeinflußt werden. Auf die negativen Wirkungen des *Gruppeneffekts* hat die Monopolkommission bereits früher kritisch hingewiesen [1]). Der Gruppeneffekt, der bei Beteiligung konkurrierender Unternehmen an einem Gemeinschaftsunternehmen eintritt, ist im Gesetz durch § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 GWB berücksichtigt worden. Die Verringerung der Intensität des Wettbewerbs durch Öffnungsklauseln darf nach Auffassung der Monopolkommission nicht unterschätzt werden.

645. Mit Aufnahme der Öffnungsklausel in die Zusagenvereinbarung werden die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen aufgefordert, sich durch Beteiligung an dem Gemeinschaftsunternehmen den für sie zu erwartenden Verschlechterungen der Wettbewerbsbedingungen zu entziehen. Wohl scheint es auf den ersten Blick für die kleineren und mittleren Unternehmen vorteilhaft, durch Aufnahme in das Gemeinschaftsunternehmen die Möglichkeit zur vertikalen Integration zu erlangen. Dabei ist aber auch zu berücksichtigen, daß diese meist kleineren und mittelständischen Unternehmen gerade durch Einführung der Öffnungsklausel leicht in den Sog der am Gemeinschaftsunternehmen zuerst beteiligten Großunternehmen geraten. Ferner ist zu bedenken, daß bei Aufnahme kleinerer und mittlerer Unternehmen in ein auf vorgelagerter Wirtschaftsstufe tätiges Gemeinschaftsunternehmen für andere potentielle Wettbewerber Marktzutrittsschranken aufgebaut werden. Die Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt werden dann durch vertikale Konzentration weiter verschlechtert.

646. Öffnungsklauseln enthalten u. a. die beiden die Papierindustrie betreffenden Zusagenverträge. Ihr Ziel ist, auch kleineren und mittleren Unternehmen durch Zugang zu den Beschaffungsmärkten den Bezug von Rohstoffen zu sichern. Zwischen dem ausländischen Rohstofflieferanten und einem inländischen marktbeherrschenden Unternehmen wurde ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet. Durch die Beteiligung kleinerer Unternehmen sollte die *Verstärkung der Marktstellung* des inländischen Marktbeherrschers *verringert* werden. Das Bundeskartellamt prüft diesen Aspekt allerdings unter dem Gesichtspunkt der *Abwägungsklausel.*

647. Die beteiligten deutschen Unternehmen verfolgen den Zusammenschluß mit dem ausländischen Lieferanten in Form eines Gemeinschaftsunternehmens insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Erhaltung *ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit* durch die Rohstoffsicherung. Dieses Kriterium könnte aber nur im Rahmen einer Ministererlaubnis nach § 24 Abs. 3 GWB, nicht dagegen im Kartellamtsverfahren berücksichtigt werden.

648. Die Monopolkommission bezweifelt aber auch die *Realisierbarkeit* der von den Unternehmen gegebenen Zusagen auf Öffnung des Gemeinschaftsunternehmens für Wettbewerber. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist davon auszugehen, daß die Angebote

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/79, Baden-Baden 1980 Tz. 531.

zur Beteiligung an dem Gemeinschaftsunternehmen nicht von kleineren und mittleren Unternehmen wahrgenommen werden. Lediglich in dem Zusammenschlußfall PWA wurde bisher ein Anteil in Höhe von 1 000 DM von einem nicht am Zusagenvertrag beteiligten Unternehmen erworben.

2.7.4 Entflechtungs-/Trennungszusagen

649. Im Berichtszeitraum 1980/81 wurden mehrere Entflechtungs- bzw. Trennungszusagen von Unternehmen dem Bundeskartellamt gegenüber abgegeben. Die Monopolkommission hat sich bereits im dritten Hauptgutachten [1]) kritisch zu derartigen Zusagen geäußert. Sie hat Bedenken, ob solche Zusagen durchsetzbar sind. Insbesondere gilt dies in einem nicht veröffentlichten Fall, in dem die Zusage von einem Unternehmen abgegeben wurde, das lediglich einen indirekten Einfluß auf die Veräußerung einer Beteiligung nehmen konnte. Hier verpflichtete sich das erwerbende Unternehmen, im Rahmen der aktienrechtlichen Vorschriften dafür Sorge zu tragen, daß sich das erworbene Unternehmen von seiner Beteiligung an einem dritten Unternehmen bis zum 31. Dezember 1982 trennt. Die Trennungszusage wurde vom Erwerber abgegeben, der nach dem Zusammenschluß an dem erworbenen Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung hält. Nach Auffassung der Monopolkommission hätte das erworbene Unternehmen in den Zusagenvertrag mit einbezogen werden müssen, um die Durchsetzbarkeit der Zusage zu gewährleisten.

650. In dem *Zusagenfall Mannesmann AG/Kienzle GmbH* [2]) beabsichtigte die Mannesmann AG, 50 % des Stammkapitals der Kienzle Apparate GmbH zu übernehmen. Kienzle ist auf dem Industriemarkt (Lieferungen an Automobilhersteller) für mechanische Fahrtschreiber faktisch einziger Anbieter mit einem Marktanteil von 99,9 %. Neben den mechanischen Fahrtschreibern liefert Kienzle als einziger inländischer Anbieter elektronisch gesteuerte mechanische Fahrtschreiber (Hybridtyp). Für mechanische Fahrtschreiber gibt es nur noch einen inländischen Anbieter mit geringem Marktanteil. Nach Ermittlungen des Bundeskartellamtes wird ab ca. 1990 der mechanische bzw. teilelektronische Fahrtschreiber durch eine auch die Funktionen des Fahrtschreibers (Betriebs- und Fahrdatenregistrierung) übernehmende komplexe elektronische Kfz-Meßinstrumentierung ersetzt. Dann werden neue Wettbewerber am Markt auftreten, u. a. große Elektrokonzerne. Kienzle wird dadurch eine völlig andere Marktstruktur antreffen.

Das Bundeskartellamt hat festgestellt, daß der Zusammenschluß bei *Berücksichtigung der gegebenen Strukturzusagen* nicht die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 GWB erfüllt. Die Monopolstellung Kienzles sei von der Einkaufspraxis der Lkw-Hersteller abhängig. 87 % der Inlandsnachfrage werde von einem Unternehmen getätigt. Diese atypische strukturelle Stärke nur eines Unternehmens der Marktgegenseite sei neben der von Kienzle gemachten Zusage bei der Bewertung der von Mannesmann zugeführten Finanzkraft zu berücksichtigen. Kienzle sagte zu:

a) seine 40 %ige Beteiligung an der Argo (Gemeinschaftsunternehmen mit VDO zur Belieferung von USA-Automobilfabriken, wie VW of America, mit Fahrzeuginstrumenten) zu veräußern und den mit der Argo bestehenden Lizenzvertrag zu kündigen,

b) den derzeitigen inländischen Fahrtschreiberherstellern Lizenzen über Schutzrechte und Konstruktions-Know-how bezüglich der teilelektronischen Hybrid-Fahrtschreiber einzuräumen.

651. Mit Abgabe der Zusage a) verpflichtete sich Kienzle, das Gemeinschaftsunternehmen VDO/Argo Instruments, USA, zu entflechten, dessen Gründung vom Bundeskartellamt nicht untersagt worden war. Das Bundeskartellamt hat sich diese Zusagen geben lassen, um bezüglich des Zukunftsmarktes sicherzustellen, daß eine Beschränkung des Wettbewerbs durch Gruppeneffekte zwischen Kienzle und VDO und damit möglicherweise die Entstehung eines marktbeherrschenden Oligopols dieser Unternehmen nicht eintritt. Die Monopolkommission begrüßt diese Trennung, nachdem sie den Zusammenschluß im dritten Hauptgutachten [1]) kritisiert hat.

652. Die Zusage b) ist aufgrund der vom Bundeskartellamt ermittelten Marktverhältnisse *nicht ganz verständlich.* Wie das Bundeskartellamt feststellte, gibt es auf dem Industriemarkt *derzeit* neben Kienzle nur einen inländischen Hersteller für mechanische Fahrtschreiber, der zudem sehr geringe Marktanteile (0,1 %) hat. In Anbetracht der demnächst zu erwartenden technischen Neuerungen dürfte das Interesse dieses Wettbewerbers an Schutzrechten und Konstruktions-Knwo-how bezüglich teilelektronischer Hybridfahrtschreiber nur sehr gering sein. Auch ist nicht zu erwarten, daß Kienzle demnächst auf dem Markt für teilelektronische Fahrtschreiber ein ernsthafter Konkurrent aufgrund dieser Zusage erwächst. Die Monopolkommission bezweifelt daher die Effizienz einer derartigen Zusage.

653. Auf dem Handelsmarkt für mechanische Fahrtschreiber hat Kienzle einen Marktanteil von 90,4 %, während der Marktanteil seines Mitbewerbers lediglich 9,6 % beträgt. der Handelsmarkt für Fahrtschreiber ist nach Ablauf der Nachrüstungsfrist aller Lkw's von 3,5 t bis 10 t zulässiges Gesamtgewicht innerhalb der EG zum Jahresende 1980 stark rückläufig. In Zukunft wird nur noch Ersatzbedarf auf dem Handelsmarkt für Fahrtschreiber absetzbar sein. Dieser kann wegen der spezifischen Einbaumaße der einzelnen Fahrtschreibertypen ohne Umbauten am Armaturenbrett nur durch den

---

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/79, Baden-Baden 1980, Tz. 544.

[2]) Das Kommissionsmitglied Murawski hat wegen seiner Zugehörigkeit zu einem der beteiligten Unternehmen an der Beratung dieses Falles nicht teilgenommen.

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/79, Baden-Baden 1980, Tz. 535 ff.

dem bisher eingebauten Fahrtschreiber entsprechenden Typ des bisherigen Fabrikats ersetzt werden. Zwischen Erstausrüstung auf dem Industriemarkt und Ersatzbedarf auf dem Handelsmarkt wird daher in Zukunft eine enge technische Verknüpfung bestehen. Um ein Zurückgehen der Marktanteile des Mitbewerbers von Kienzle auf dem Handelsmarkt zu verhindern, erklärte sich Kienzle bereit, seinem Wettbewerber Lizenzen für teilelektronische Hybridfahrtschreiber anzubeiten, damit dieser bei inländischen Automobilherstellern Serienlieferant werden kann. Auch insoweit ist die Zusage nach Auffassung der Monopolkommission nicht überzeugend.

2.7.5 Nicht-veröffentlichte Zusagen

654. Zusagen bedürfen keiner Veröffentlichung, wenn sie von den an einem Zusammenschluß beteiligten Unternehmen während des Verfahrens abgegeben werden und noch vor Ablauf der Untersagungsfrist die Voraussetzungen einer Untersagung nach § 24 Abs. 1 GWB entfallen. In diesen Fällen ist auch ein öffentlich-rechtlicher Vertrag nicht erforderlich, da das Bundeskartellamt nicht gehindert ist, bei Nichterfüllung der zugesagten Maßnahme den Zusammenschluß noch zu untersagen. Es handelt sich hier um sog. *Vorfristzusagen.* An diese ist allerdings das Bundeskartellamt seinerseits gebunden, soweit es eine Zusicherung abgegeben hat, bei Erfüllung der Zusagen nicht einzuschreiten (§ 38 Verwaltungsverfahrensgesetz). Soll das zugesagte Verhalten in der Zeit nach Ablauf der Untersagungsfrist erfolgen, so handelt es sich um *Nachfristzusagen.* Auf diese bezieht sich die Veröffentlichungspflicht. Sie werden vertraglich abgesichert. Hier handelt es sich um die problematischen fusionsrechtlichen Zusagen im engeren Sinne.

655. In einem Fall hatte ein Unternehmen den Erwerb von 97,5 % der Anteile an einem anderen Unternehmen angezeigt. Das Bundeskartellamt hat festgestellt, daß durch den Zusammenschluß das erwerbende Unternehmen eine überragende Marktstellung erlange. Diese war unter Berücksichtigung der Marktanteile, der Finanzkraft und der strukturellen Absicherung der Marktstellung durch Patente ermittelt worden. Das Bundeskartellamt sah sich vor die Alternative gestellt, den Zusammenschluß zu untersagen und nach langwierigem Instanzenweg die Unternehmen zu entflechten oder aber das erwerbende Unternehmen zur Abgabe der Zusage zu verpflichten, die für die Herstellung der Produkte notwendigen Produktionsmittel, Rechte (Lizenzen) und Know-how zu veräußern, und damit einen weiteren „vollwertigen" Anbieter für diese Produkte zu schaffen.

Vor dem Zusammenschluß waren nur die beiden am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen „vollwertige" Anbieter. Die anderen Anbieter produzieren nur ähnliche Produkte.

656. In dem öffentlich-rechtlichen Vertrag hat das Bundeskartellamt mit dem erwerbenden Unternehmen vereinbart, bis zum 31. Dezember 1981 einem beliebigen Dritten Gegenstände, Unterlagen und Leistungen gemäß einer Anlage anzubieten und zu verkaufen. Sollte sich bis zum 31. Dezember 1981 kein Käufer finden, reduzieren sich die Verpflichtungen auf das Angebot, einem beliebigen Dritten bis zum 31. Dezember 1982 technische Unterstützung gemäß einer zweiten Anlage zu gewähren. Auf jeden Fall wird vertragsgemäß die Untersagungsmöglichkeit des Bundeskartellamtes am 31. Dezember 1982 enden.

657. Der Vertrag ist nicht veröffentlicht worden. Nach Auffassung der Monopolkommission könnte das nicht damit begründet werden, daß es sich um eine Vorfristzusage handelt. Das Bundeskartellamt kann nach Ablauf der für die durchzuführende Maßnahme gesetzten Frist den Zusammenschluß nicht mehr untersagen. Darüber hinaus hat es sich auch nicht die Möglichkeit vorbehalten, nach Ablauf der Untersagungsfrist die Zusage vertraglich durchzusetzen. Das Bundeskartellamt hat damit im Ergebnis auf rechtliche Befugnisse verzichtet.

658. Die Monopolkommission hat darüber hinaus inhaltliche Bedenken gegenüber dem Vertrag. Die Aussichten auf Erfüllung der Zusage müssen von Anfang an als schlecht beurteilt werden. Dies gilt gerade deshalb, weil bisher außer den am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen kein anderer „vollwertiger" Anbieter am Markt ist. Der Aufbau eines solchen Anbieters ist aber nicht kurzfristig möglich.

Die Monopolkommission gibt auch zu bedenken, daß derartige Zusagen die Unternehmen verleiten können, nach außen das Bestreben zu zeigen, sich ernsthaft um Käufer zu bemühen. Auch ist nicht ausgeschlossen, daß Dritte von dem die Zusage gebenden Unternehmen gebeten werden, sich dem Bundeskartellamt gegenüber als am Kauf interessiert zu zeigen. Da laut der Vereinbarung das Bundeskartellamt bei Scheitern der Verkaufs-Unterstützungsbemühungen an Dritte keine Untersagung mehr aussprechen kann, kann es durchaus im Interesse der beteiligten Unternehmen liegen, sich nicht um die Einhaltung der Zusage zu bemühen.

659. In einem anderen Fall hat das Bundeskartellamt die bloße Erklärung, ein Vorkaufsrecht einzuräumen, als hinreichend angesehen, um auf eine Untersagung zu verzichten. Die Brenntag AG & Co., eine Tochtergesellschaft der *Stinnes AG,* erhöhte ihre Beteiligung an der *Rex-Handelsgesellschaft Schulte-Frohlinde GmbH & Co. KG* und *Schulte-Frohlinde Geschäftsführungs-GmbH.* Stinnes, eine Tochtergesellschaft der VEBA, hatte gegenüber dem Bundeskartellamt erklärt, Rex-Anteile, die der derzeitige Mitgesellschafter zukünftig an VEBA veräußern werde, Unternehmen des mittelständischen Mineralölhandels zum Erwerb anzubieten. Nach Abgabe dieser Erklärung sah das Bundeskartellamt von einer Untersagung ab.

660. Auch hier liegt nach Auffassung der Monopolkommission eine zu veröffentlichende Nachfristzu-

sage vor. Die erklärte Einräumung eines Vorkaufsrechts läßt nicht die Untersagungsvoraussetzungen entfallen. Da eine vertragliche Regelung fehlt, hat die Kartellbehörde nach Ablauf der Untersagungsfrist keine rechtliche Möglichkeit zum Einschreiten. Im übrigen ist die Wirksamkeit der abgegebenen Erklärung davon abhängig, daß überhaupt Anteile zum Kauf angeboten werden. Die mit Abgabe der Erklärung angenommene Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen ist daher durch das Bundeskartellamt in keiner Weise herbeizuführen.

2.8 Die Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen

661. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum zum erstenmal die Auflösung eines rechtskräftig untersagten Zusammenschlusses angeordnet. Die *Entflechtungsverfügung* betrifft das Verfahren „Springer/Elbe Wochenblatt“. Sie ist noch nicht rechtskräftig. Das Verfahren ist derzeit beim Kammergericht anhängig.

Mit Beschluß vom 18. Januar 1978 hatte das Bundeskartellamt den Anteilserwerb vom 23. August 1976 der Bergedorfer Buchdruckerei, einer Tochtergesellschaft der Axel Springer Gesellschaft für Publizistik, in Höhe von 50% an der Elbe Wochenblatt Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG untersagt[1]). Die dagegen eingelegte Beschwerde[2]) und Rechtsbeschwerde[3]) blieben erfolglos.

662. Durch Vertrag vom 14. Dezember 1979 haben die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen die *Gesellschaftsverträge* der Elbe Wochenblatt KG und ihrer Komplementärin dergestalt *geändert*, daß eine Kündigung der Gesellschaften frühestens zum Jahresende 1984 möglich war, die Kapitalbeteiligungen in Höhe von 50% jedoch beibehalten und lediglich die Stimmrechte der zum Axel Springer Konzern gehörenden Unternehmen auf 24,9% reduziert wurden. Die Gesellschafterbeschlüsse sollten mit einfacher Mehrheit zustande kommen; die Gesellschafterversammlung sollte beschlußfähig sein, wenn 800 Stimmen vertreten sind. Änderungen des Gesellschaftsvertrages sowie bedeutende Beschlüsse (u. a. Erwerb anderer Unternehmen; Gründung, Auflösung oder Veräußerung von Tochtergesellschaften; Festsetzung oder Änderung der Anzeigen- und Vertriebspreise für das Verlagsprogramm) bedurften jedoch eines einstimmigen Beschlusses.

663. Mitte 1980 setzte das Bundeskartellamt die Unternehmen davon in Kenntnis, daß die Vertragsänderungen keine Auflösung des Zusammenschlusses bewirkt hätten. Die Unternehmen bekräftigten demgegenüber Ende 1980, daß mit der Reduzierung der Stimmrechte der Auflösungsverpflichtung entsprochen worden sei. Daraufhin ordnete das Bundeskartellamt durch Beschluß vom 9. Juni 1981[4]) die Auflösung des Zusammenschlusses dergestalt an,

[1]) WuW/E BKartA 1700.
[2]) KG, WuW/E OLG 2109.
[3]) BGH, WuW/E BGH 1685.
[4]) WuW/E BKartA 1888.

daß den Erwerbern aufgegeben wurde, die aufgrund des Zusammenschlusses entstandenen Gesellschaften zu kündigen und aus ihnen auszuscheiden. Die übrigen Gesellschafter wurden verpflichtet, diese Kündigung anzunehmen. Teile des Gesellschaftsvertrages wurden für unwirksam erklärt.

Die gegen diesen Beschluß eingelegte Beschwerde ist vom Kammergericht noch nicht entschieden worden. Die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen haben inzwischen durch eine *erneute Änderung der Gesellschaftsverträge* versucht, der Auflösungsverpflichtung nachzukommen.

In einem weiteren rechtskräftig abgeschlossenen Verfahren[1]) steht die Auflösung des Zusammenschlusses noch aus. Das Bundeskartellamt hat der Monopolkommission gegenüber erklärt, es bestünden erhebliche *Schwierigkeiten*, diesen Unternehmenszusammenschluß rückgängig zu machen.

Bereits früher hatte sich die Auflösung des Zusammenschlusses „Anzag/Holdermann“ als wirtschaftlich unmöglich erwiesen[2]).

664. Auch die aufgrund der Entscheidung des Bundesministers für Wirtschaft notwendige Herabsetzung der Anteile der Thyssen Industrie AG an der Hüller Hille GmbH auf 45% wird sich voraussichtlich nach den der Monopolkommission vorliegenden Unterlagen als nicht einfach darstellen.

Nachdem das Bundeskartellamt durch Beschluß vom 17. Dezember 1976[3]) den 75%igen Anteilserwerb der Thyssen Industrie AG an der Hüller Hille GmbH vom 1. Oktober 1975 untersagt hatte und der Bundesminister für Wirtschaft durch Verfügung vom 1. August 1977[4]) eine auf 45% beschränkte Erlaubnis erteilt hatte, müßte nach Rechtskraft dieser Verfügungen[5]) die Herabsetzung der Anteile innerhalb des vom Bundesminister für Wirtschaft gesetzten Zeitraums von fünf bis acht Jahren bevorstehen. Nach langwierigen Verhandlungen von Mitte 1978 bis Mitte 1981 wurde zwischen dem Bundeskartellamt und der Thyssen Industrie AG im August 1981 ein *öffentlich-rechtlicher Vertrag* geschlossen, der bisher im Bundesanzeiger noch nicht veröffentlicht wurde. In einem Begleitschreiben zu diesem Vertrag gab die Thyssen Industrie AG eine zusätzliche Erklärung ab.

665. In dem öffentlich-rechtlichen Entflechtungsvertrag haben sich das Bundeskartellamt und die Thyssen Industrie AG dahin gehend geeinigt, daß eine Wiederherstellung des früheren Zustandes ausscheidet und der Vertrag an die Stelle einer Entflechtungsanordnung des Bundeskartellamtes tritt. Die Thyssen-Industrie AG bemüht sich danach, bis zum 31. Dezember 1984 die 45% des stimmberechtig-

[1]) „Zementmahlanlage“, BKartA, WuW/E BKartA 1667; KG, WuW/E OLG 1989; BGH, WuW/E BGH 1655.
[2]) Vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 693 bis 695.
[3]) WuW/E BKartA 1657.
[4]) WuW/E BWM 159.
[5]) KG, WuW/E OLG 1921 u. 1937.

ten Kapitals von Hüller übersteigenden Anteile an einen oder mehrere Dritte abzugeben. Ist bis dahin kein Käufer gefunden, so überträgt die Thyssen Industrie AG 55% der Geschäftsanteile an Hüller auf einen Treuhänder, dem es dann obliegt, die Geschäftsanteile zu veräußern. Der Treuhänder ist an keine Weisungen gebunden. Er ist weiterhin verpflichtet, mit Ausnahme des der Thyssen Industrie AG verbleibenden Gewinnbezugsrechts die wirtschaftlichen Interessen der Thyssen Industrie AG zu wahren.

Zusätzlich legte die Thyssen Industrie AG Wert auf folgende Feststellungen, die sie in einem gesonderten *Begleitschreiben* festhielt. Der Entflechtungsvertrag lasse ihr Recht unberührt,

- die Aufhebung dieses Vertrages und der Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes zu verlangen, wenn sie nachweise, daß die für diese Verfügung maßgebenden Voraussetzungen nicht mehr bestünden,
- Ansprüche auf Entschädigung oder Schadensersatz geltend zu machen, wenn die Veräußerung der Anteile zu einem Gegenwert erfolge, der ihr nicht als angemessen erscheine,
- in einem Entflechtungsverfahren etwa ergehende Verfügungen des Bundeskartellamtes mit den gesetzlichen Rechtsmitteln anzufechten.

Diese Erklärung sowie entsprechende Presseverlautbarungen der Thyssen Industrie AG zeigen, daß vorerst mit einer Auflösung des Zusammenschlusses nicht zu rechnen ist.

666. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum in einigen Fällen unter anderem deshalb keine Untersagungsverfügung erlassen, weil eine *Entflechtung des Zusammenschlusses ohnehin nicht möglich* sei. Nach Auffassung der Monopolkommission zeigt diese Vorgehensweise nicht nur ein Zurückweichen vor den Schwierigkeiten der Auflösung von Zusammenschlüssen, sondern sie kann auch dazu führen, daß die Effizienz der nachträglichen Fusionskontrolle gefährdet wird.

667. Einer der bedeutendsten Fälle, in denen auf diese Weise argumentiert wurde, bildet der im Jahre 1977 erfolgte *Aufkauf von acht Anzeigenblättern* durch die Rheinische Anzeigenblatt Köln GmbH & Co., an der die Verlage des „Kölner Stadt-Anzeiger“ und der „Kölnischen Rundschau“ je zur Hälfte beteiligt sind. Teilweise wurde dabei entweder die Übernahme sämtlicher Geschäftsanteile oder des gesamten Vermögens, in der Mehrzahl der Fälle jedoch die Einstellung des Blattes durch die Veräußerer, ein befristetes Wettbewerbsverbot und die Weiterverwendung des bisherigen Titels vereinbart. Diese Zusammenschlüsse wurden nach entsprechender Aufforderung durch das Bundeskartellamt erst Mitte des Jahres 1979 angezeigt. Das Bundeskartellamt hat aufgrund einer Anwendung der Abwägungsklausel die Zusammenschlüsse nicht untersagt. Dazu nimmt die Monopolkommission nicht Stellung. Hier interessiert, daß außerdem darauf hingewiesen wurde, daß die Zusammenschlüsse (Liquidation der Anzeigenblätter) nicht mehr rückgängig zu machen seien, da die Entflechtung nur in der von der Kartellbehörde veranlaßten *Neugründung eines Anzeigenblattes* bestehen könnte.

668. Bereits die bisherigen Erfahrungen belegen die *außerordentlichen Schwierigkeiten*, die mit der Auflösung bereits vollzogener Zusammenschlüsse verbunden sind. Sie beruhen insbesondere auf der regelmäßig langen Zeitspanne zwischen der Verwirklichung eines Zusammenschlußtatbestandes und einer durchsetzbaren Auflösungsanordnung. Dieser Zeitablauf wird durch die verhältnismäßig lange Dauer des Untersagungsverfahrens bestimmt. Es wird darüber hinaus verlängert, wenn gegen die Untersagung und eine evtl. daraufhin ergehende Auflösungsanordnung sämtliche Rechtsmittel ausgeschöpft werden. Diese mit einer Auflösung verbundenen Probleme sind größtenteils durch das geltende Auflösungsverfahren begründet.

669. Zwar wurde durch die Vierte GWB-Novelle die *präventive Fusionskontrolle* ausgedehnt und somit das Erfordernis einer nachträglichen Entflechtung reduziert. Es bleiben jedoch auch künftig, insbesondere im Pressebereich, zahlreiche Fallkonstellationen übrig, die nur der nachträglichen Fusionskontrolle unterliegen und deshalb erst durch Entflechtungsmaßnahmen die Wettbewerbsbeschränkung beseitigt werden kann.

670. Nach der Untersagung eines Zusammenschlusses durch das Bundeskartellamt besteht ein Vollzugsverbot. Ein bereits vollzogener Zusammenschluß ist aufzulösen (§ 24 Abs. 2 Satz 4 und 5 GWB). Bereits aus diesem Zusammenhang ergibt sich, daß die *Wiederherstellung des früheren Zustandes* als Kehrseite des Zusammenschlusses primäres Ziel der Auflösung ist. Nur wenn das als angemessene Lösung nicht möglich ist, ordnet das Bundeskartellamt die erforderlichen Maßnahmen an, um die Wettbewerbsbeschränkungen auf andere Weise zu beseitigen. Dieser Gesetzeszweck ergibt sich auch aus der Regierungsbegründung zur Zweiten GWB-Novelle. Unter Hinweis auf die Auflösung heißt es: „Dabei soll es nicht unbedingt auf eine Wiederherstellung des alten Zustandes ankommen“[1]).

671. Neben Wortlaut, Gesetzeszweck und Gesetzesbegründung sprechen systematische Zusammenhänge für diese Auslegung:

- Die Schwierigkeiten einer Auflösung können nicht allein dem Bundeskartellamt aufgebürdet werden, da die Unternehmen mit einer Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens nach § 24a Abs. 1 Satz 1 GWB die Probleme einer Entflechtung hätten vermeiden können und damit hierfür das Risiko tragen.
- Verzichtet man auf eine Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes als erstes Ziel der Auflösung, so könnte damit eine sachlich nicht gerechtfertigte Privilegierung gegenüber Zusammenschlüssen möglich werden, die unter die

[1]) BT-Drucksache VI/2520, S. 32 (l. Sp.).

zwingend präventive Kontrolle nach § 24a Abs. 1 Satz 1 GWB fallen.

— Die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes als Grundfall der Auflösung gewährt einen Maßstab für das Auflösungsverfahren durch das Bundeskartellamt. Es kann sich zunächst hierauf berufen und es den Unternehmen überlassen, Notwendigkeit und Inhalt einer anderen Lösung zu begründen.

— Kommt in einem Verfahren der Zusammenschlußkontrolle eine Untersagung in Betracht, so hat es das Bundeskartellamt in Ausnahmefällen als zulässig angesehen, die Untersagung durch die Zusage anderer Maßnahmen zu vermeiden, die ebenfalls zur Beseitigung der entstehenden Wettbewerbsbeschränkung führen. Dieses Verhältnis von Ausnahme und Regel muß auch für die Auflösung gelten.

672. Es besteht ein Ermessen der Kartellbehörde, darüber zu entscheiden, ob eine Auflösung des Zusammenschlusses durch Wiederherstellung des früheren Zustandes noch in Betracht kommt. Eine derartige Entscheidung kann auf tatsächlichen oder rechtlichen Gründen beruhen. In diesem Zusammenhang ist auch der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit einer Entflechtung zu berücksichtigen. Das Bundeskartellamt hat dann die erforderlichen Maßnahmen anzuordnen, um die durch den Zusammenschluß bewirkte Wettbewerbsbeschränkung auf andere Weise zu beseitigen. Nur in diesem Rahmen sind *Teilauflösungen* oder andere Entflechtungsregelungen möglich.

673. Die Untersagung begründet für die beteiligten Unternehmen zunächst *privatrechtlich die Verpflichtung zur Rückabwicklung.* Diese Pflicht ist allerdings durch die Kartellbehörde noch nicht erzwingbar. Kommen die Unternehmen ihr nicht nach oder legen wegen einer Unangemessenheit der Restitution keine andere Lösung zur Beseitigung der Wettbewerbsbeschränkung vor, so ordnet das Bundeskartellamt die erforderlichen Maßnahmen an, die nunmehr mit Zwangsmitteln durchsetzbar sind (§ 24 Abs. 7, insbesondere Nr. 1 GWB).

674. In diesem Verfahren liegt ein erhebliches *Verzögerungspotential.* Auf das einjährige Untersagungsverfahren folgt in aller Regel eine gerichtliche Überprüfung der Untersagung in zwei Instanzen, welche durchschnittlich drei Jahre dauert. Auch nach rechtskräftiger Untersagung können die an Zusammenschlüssen beteiligten Unternehmen untätig bleiben, bis das Bundeskartellamt die Auflösung des Zusammenschlusses anordnet. Dann folgt möglicherweise erneut eine gerichtliche Überprüfung in zwei Instanzen — diesmal der Auflösungsanordnung —, welche sich ebenfalls über mehrere Jahre hinzieht.

Ein vollzogener Zusammenschluß erscheint nach Durchlaufen dieser Stadien praktisch nicht mehr auflösbar. Die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes wird regelmäßig ausgeschlossen sein. Ersatzmaßnahmen müssen an deren Stelle treten, soweit eine Auflösungsanordnung überhaupt noch berechtigt ist. Die nachträgliche Fusionskontrolle verliert an rechtspolitischer Glaubwürdigkeit.

675. Zur Beschleunigung des Auflösungsverfahrens und um damit die Chance für eine Wiederherstellung des früheren Zustandes zu verbessern, *empfiehlt die Monopolkommission dem Gesetzgeber, die Verbindung der Untersagungsverfügung mit der Auflösungsanordnung zu ermöglichen.* Dann muß die Bestandskraft der Untersagungsverfügung als Voraussetzung der Auflösungsanordnung entfallen (§ 24 Abs. 6 Satz 2 Nr. 1 GWB). Außerdem muß für den Fall eines Antrags auf Ministererlaubnis auch hier die Unanfechtbarkeit der Ablehnung des Antrags als Voraussetzung einer Auflösungsanordnung beseitigt werden (§ 24 Abs. 6 Satz 2 Nr. 2 GWB). Andernfalls könnte die erstrebte Beschleunigung des Verfahrens durch einen Antrag nach § 24 Abs. 3 GWB umgangen werden.

676. Der Rechtsschutz gegen die Entscheidungen des Bundeskartellamtes wird dadurch nicht verkürzt, sondern nur beschleunigt. Verfassungsrechtliche Bedenken gegen ein derartiges Verfahren, das im übrigen gewisse Parallelen zum Bauaufsichtsrecht aufweist, bestehen nicht. Insbesondere liegt kein Verstoß gegen die Rechtsweggarantie des Artikels 19 Abs. 4 GG vor, die nicht einmal ein Recht auf einen Instanzenzug gewährt.

677. Jede der Verfügungen könnte auch isoliert angefochten werden. Praktisch wird das allenfalls für die Auflösungsanordnung in Betracht kommen. Ändern sich im Verfahren die von der Kartellbehörde angenommenen Voraussetzungen für die Auflösungsanordnung, so kann das bis zum Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung beim Beschwerdegericht beachtet werden.

Liegen offensichtliche Veränderungen der Untersagungsvoraussetzungen vor, so ist das allenfalls unter dem Gesichtspunkt der Verhältnismäßigkeit der Entflechtung zu berücksichtigen. Die Beweislast liegt insoweit bei den Unternehmen.

678. Die hier *empfohlene Regelung ist verfahrensrechtlich zu ergänzen.* Der Beschwerde gegen die Auflösungsanordnung sollte durch eine entsprechende Änderung des § 63 Abs. 1 GWB aufschiebende Wirkung zugesprochen werden. Diese Wirkung kann zwar nach geltendem Recht (§ 63 a Abs. 3 GWB) bereits über entsprechende Anordnungen des Bundeskartellamts oder des Beschwerdegerichts erzielt werden, bedarf aber bestimmter, im Einzelfall nachzuprüfender Voraussetzungen.

2.9 Im Ausland vollzogene Zusammenschlüsse

679. Von den im Berichtszeitraum angezeigten Zusammenschlüssen sind 191 im Ausland vollzogen worden. Über die Hälfte davon waren reine Auslandszusammenschlüsse, die allenfalls über inländi-

sche Tochtergesellschaften, Betriebsstätten oder Zweigniederlassungen bzw. durch Lieferungen ins Inland Beziehungen zur Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland aufwiesen. Zum erstenmal wurde mit der Entscheidung des Bundeskartellamtes in Sachen Bayer France/Firestone France[1]), die vom Kammergericht aus formellen Gründen aufgehoben wurde[2]), ein im Ausland vollzogener Zusammenschluß untersagt. Mit der Untersagung des Zusammenschlusses Philip Morris/Rothmans wurde diese Praxis fortgesetzt[3]). Insgesamt gesehen sind die *Schwierigkeiten*, die *bei der Beurteilung im Ausland vollzogener Zusammenschlüsse* bestehen, im Berichtszeitraum immer stärker in den Vordergrund gerückt.

680. Die Reichweite des GWB gegenüber grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen ist umstritten. Im folgenden macht die Monopolkommission auf einzelne Schwierigkeiten aufmerksam, die aufgrund dieser unsicheren Rechtslage bestehen. Ansatzweise sollen auch Lösungsmöglichkeiten für die künftige Fallpraxis aufgezeigt werden.

681. Bundeskartellamt und Bundesgerichtshof gehen heute von der *Schutzzwecktheorie*[4]) aus, die besagt, daß das kollisionsrechtliche Auswirkungsprinzip des § 98 Abs. 2 Satz 1 GWB unter materiell-rechtlicher Inbezugnahme der speziellen Sachnormen zu begrenzen ist. Für die Anwendbarkeit der §§ 22 bis 24 a GWB auf grenzüberschreitende Sachverhalte wird dabei entsprechend der Schwere des Eingriffs zwischen der Anzeige- und Anmeldepflicht sowie dem Untersagungsverfahren differenziert. Für die grenzüberschreitende Anzeigepflicht reichen geringere Inlandsauswirkungen aus als für die grenzüberschreitende Anmeldepflicht, die mit einem Vollzugsverbot verbunden ist. An die Auswirkungen im Inland für diese sind wiederum niedrigere Anforderungen zu stellen als für das Untersagungsverfahren.

682. Der *Bundesminister für Wirtschaft* erließ entsprechend der Bitte des Ausschusses für Wirtschaft am 30. Mai 1980 eine *allgemeine Weisung* nach § 49 GWB um sicherzustellen, „daß die praktische Handhabung der erweiterten Vorschriften zur präventiven Fusionskontrolle nach § 24 a GWB die zügige Verwirklichung von Auslandszusammenschlüssen, deren Untersagung bereits bei der Anmeldung erkennbar nicht zu erwarten ist, nicht behindert“[5]). Diese Weisung soll u. a. den Bedürfnissen der Wirtschaft nach schnellerer Entscheidung des Bundeskartellamtes bei Auslandsinvestitionen Rechnung tragen.

683. Das Kammergericht hat sowohl bei seiner Aufhebung des Kartellamtsbeschlusses in Sachen Bayer France/Firestone France[6]) als auch in seiner

[1]) WuW/E BKartA 1837.
[2]) WuW/E OLG 2411.
[3]) WuW/E BKartA 1943.
[4]) WuW/E BGH 1613 „Organische Pigmente“.
[5]) Bundesanzeiger vom 7. Juni 1980.
[6]) WuW/E OLG 2411 (2417).

Entscheidung zur einstweiligen Gestattung des Vollzuges dieses Zusammenschlusses[1]) darauf abgestellt, daß das *Schwergewicht dieses Zusammenschlusses* im Ausland lag. Dabei bleibt unklar, was das Kammergericht im einzelnen mit der Hervorhebung, daß das Schwergewicht des insgesamt untersagten Zusammenschlußvorhabens im Ausland lag, zum Ausdruck bringen will. Auch in einigen Abschlußvermerken des Bundeskartellamtes findet man diesen Gedanken wieder.

684. So wurde z. B. der Anteilserwerb eines inländischen Großunternehmens an einem anderen inländischen Unternehmen, das seinen Umsatz von etwa 22 Mio. DM ausschließlich im Exportgeschäft erzielte, mit der Begründung nicht untersagt, der Zusammenschluß wirke sich ganz überwiegend im Ausland aus.

Bei der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Ausland zwischen einem in- und einem ausländischen Unternehmen kam es nicht auf die nähere Prüfung einer marktbeherrschenden Stellung an, weil bei einem zusammengefaßten Inlandsmarktanteil von drei bis vier Prozent der Zusammenschluß sich schwerpunktmäßig in Europa und dort insbesondere in Frankreich auswirke.

685. In weiteren Fällen wurde mit der Schwergewichtsthese argumentiert[2]). In einem Fall erwarb ein ausländisches Unternehmen über eine inländische Tochtergesellschaft, die auf einem bestimmten Markt mit einem Anteil von 33 % vom Bundeskartellamt zusammen mit anderen Unternehmen als marktbeherrschend angesehen wurde, ein ausländisches Unternehmen, das auf demselben Markt einen Marktanteil von 0,4 % innehatte. Das Bundeskartellamt verneinte dennoch die Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, weil die Lieferungen des erworbenen Unternehmens ins Inland nur zwei Mio. DM ausmachen würden und der Zusammenschluß sich ganz überwiegend im Ausland auswirke.

686. Die Monopolkommission sieht in einer solchen aus dem *international-privatrechtlichen Bereich* stammenden Argumentationsweise die Gefahr einer Aufweichung des Auswirkungsprinzips und damit eine Zurückdrängung der wirtschaftlichen Betrachtungsweise im Fusionskontrollrecht. Sie stimmt allerdings den vom Kammergericht und Bundeskartellamt entwickelten Ergebnissen zu, bei unbedeutenden Inlandsauswirkungen von einer Untersagung eines Zusammenschlusses abzusehen.

687. In den meisten Fallgestaltungen hat das Bundeskartellamt jedoch eine Nichtuntersagung damit begründet, daß keine *spürbaren Wirkungen* auf dem Inlandsmarkt zu erkennen seien. So hat es in einem Fall, in dem ein inländisches Unternehmen sämtliche Anteile eines ausländischen Unternehmens erwerben wollte, ausgeführt, der Zusammenschluß sei nicht bedeutsam. Zwar würde das ausländische Un-

[1]) WuW/E OLG 2419 (2420).
[2]) Vgl. Abschnitte 2.5.4 und 2.5.5 in diesem Kapitel.

ternehmen von seinem Umsatz in Höhe von etwas über 30 Mio. DM knapp 7 Mio. DM in der Bundesrepublik Deutschland erzielen. Es sei jedoch schon zweifelhaft, ob bei diesem Inlandsabsatz von ausreichenden Wirkungen im Sinne von § 98 Abs. 2 Satz 1 GWB gesprochen werden könne.

688. Ähnlich wurde in einem vergleichbaren Fall argumentiert. Hier erwarb ein inländisches Unternehmen über eine ausländische Tochtergesellschaft eine im Ausland gelegene Produktionsstätte, in der etwa 30 Mio. DM Umsatz erzielt wurden, davon etwa 0,5 Mio. DM im Inland. Das Bundeskartellamt führte in diesem Fall aus, daß bei einem inländischen Gesamtmarktvolumen von 53 Mio. DM, zu dem das ausländische Unternehmen mit etwa 0,5 Mio. DM beitrage, von keinen spürbaren Inlandsauswirkungen ausgegangen werden könne.

689. In dem Zusammenschlußverfahren *„Allianz/Eagle Star"* hat das Bundeskartellamt geprüft, inwieweit der Anteilserwerb der Allianz an der britischen Versicherungsgesellschaft Eagle Star zu einer unmittelbaren, tatsächlichen und spürbaren Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im Inland führe. Eine bloß mögliche Eignung reiche für § 98 Abs. 2 Satz 1 GWB nicht aus. Da die Finanzkraft und die Verflechtungen in der Versicherungswirtschaft nicht in der gleichen Weise wie in anderen Branchen einsetzbar seien und in der Sparte „Transportversicherung" der Allianz lediglich ein Marktanteil im Inland von 0,025 % zuwachse, liege keine spürbare Inlandsauswirkung vor. Es sei davon auszugehen, daß die Allianz durch den Anteilserwerb auf dem britischen Markt stärker Fuß fassen werde, jedoch Rückwirkungen auf die einzelnen Versicherungsmärkte im Inland wenig wahrscheinlich seien.

690. Die Monopolkommission begrüßt — wie sie bereits früher ausgeführt hat [1]) — diesen unter materiell-rechtlicher Inbezugnahme der speziellen Sachnorm entwickelten Ansatz zur weiteren Konkretisierung der Inlandsauswirkung. Sie ist der Ansicht, daß auf diese Weise bereits im Untersagungsverfahren die Sachverhalte ausgeschieden werden können, die nur unbedeutende Wirkungen für die inländischen Marktverhältnisse hervorrufen. Außerdem können mit diesem Kriterium alle die Fallgestaltungen erfaßt werden, die für die inländischen Wettbewerbsverhältnisse schädlich sind.

2.10. Verfahrensfragen

691. Im Berichtszeitraum sind verstärkt *Verfahrensfragen* in den Vordergrund der kartellrechtlichen Auseinandersetzung gerückt. Die Monopolkommission sieht hierin eine erhebliche *Gefahr für die Effizienz der Fusionskontrolle.* Sie nimmt deshalb die ihr bekanntgewordenen Fälle zum Anlaß, auf einzelne Kritikpunkte an der Entscheidungspraxis des Kammergerichts, an der Verwaltungspraxis des Bundeskartellamtes und an der Vorgehensweise der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen aufmerksam zu machen.

[1]) Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 547.

692. Zunehmend an Bedeutung gewonnen haben Fragen im Zusammenhang mit dem *Beteiligtenbegriff* des GWB. Zu unterscheiden ist insoweit zwischen dem materiell-rechtlichen Begriff der beteiligten Unternehmen, der jeweils gesondert für die zugrundeliegende materiell-rechtliche Norm, z. B. für die Zusammenschlußkontrolle, ermittelt werden muß, und dem verfahrensrechtlichen Beteiligtenbegriff des § 51 Abs. 2 GWB. Dieser wiederum läßt sich einteilen in den „geborenen" Beteiligten, d. h. den von Rechts wegen am Verfahren Beteiligten und den „gekorenen" Beteiligten, der von der Kartellbehörde durch Beiladung zu dem Verfahren hingezogen wird.

693. In dem Verfahren „Bayer France/Firestone France" [1]) wurde vom Bundeskartellamt nur der unmittelbare Veräußerer „Firestone France" als *notwendiger Verfahrensbeteiligter* angesehen. Demgegenüber ging das Kammergericht [2]) davon aus, daß auch der mittelbare Veräußerer Firestone USA als das den unmittelbaren Veräußerer beherrschende Unternehmen notwendig zu beteiligen gewesen sei. Dazu wies es auf dessen eigene wirtschaftliche Interessen am Zustandekommen des Zusammenschlusses hin, an dem es durch Vereinbarungen mit Bayer France selbst mitgewirkt hatte. Da Firestone USA nicht am Verfahren beteiligt und ihr die Untersagungsverfügung nicht rechtzeitig zugestellt sowie ihr kein rechtliches Gehör gewährt worden war, wurde die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes aufgehoben.

694. In der Beschwerdeentscheidung „Springer/AZ Anzeigenblatt" hat das Kammergericht diese Auslegung bekräftigt, im übrigen aber auch eine Abgrenzung gegenüber dem materiell-rechtlichen Beteiligtenbegriff vorgenommen. In diesem Beschluß heißt es:

„Die fusionsrechtlichen Regelungen, wonach ein Unternehmen, das ein anderes am Zusammenschluß unmittelbar beteiligtes Unternehmen beherrscht oder seinerseits eine derartige Stellung gegenüber einem solchen beherrschenden Unternehmen einnimmt, als am Zusammenschluß beteiligt gilt (§ 23 Abs. 3 Satz 3 GWB) und deswegen zur Anzeige eines Zusammenschlusses verpflichtet ist, zwingen nicht dazu, das beherrschende Unternehmen auch am Verwaltungsverfahren als notwendig beteiligt anzusehen ... Ein über das Beherrschungsverhältnis hinausgehendes Interesse läßt sich dagegen dann annehmen, wenn das beherrschende Unternehmen bei dem Zusammenschluß in irgendeiner Weise mitgewirkt und einen eigenen Beitrag erbracht hat. So hat der Senat eine notwendige Beteiligung eines den Veräußerer beherrschenden Unternehmens ange-

[1]) WuW/E BKartA 1837.
[2]) WuW/E OLG 2411 (2413).

nommen, wenn dieses Unternehmen durch Vereinbarungen mit dem Erwerber erst die Voraussetzungen für die wirtschaftlich sinnvolle Durchführung des Zusammenschlusses geschaffen hatte."[1])

695. Die Monopolkommission sieht in dieser Ausdehnung der notwendigen Verfahrensbeteiligung auch auf den mittelbaren Veräußerer eine Gefahr für die Rechtssicherheit im Untersagungsverfahren. Das Kammergericht sieht das eigene wirtschaftliche Interesse des mittelbaren Veräußerers sowie dessen Mitwirkung am Zusammenschluß als die notwendige Beiladung begründende Merkmale an. Diese Kriterien sind schwer konkretisierbar. Eigene wirtschaftliche Interessen des herrschenden Unternehmens sind in nahezu jedem Fall tangiert. Außerdem ist es nicht Aufgabe der Kartellbehörde zu ermitteln, inwieweit ein wirtschaftliches Interesse eines mittelbaren Veräußerers an einem Zusammenschluß besteht. Das herrschende Unternehmen kann insoweit seine Interessen über das beherrschte Unternehmen wahrnehmen. Soweit dies als nicht hinreichend erscheint, kann seinen Belangen durch Antrag auf Beiladung gemäß § 51 Abs. 2 Nr. 4 GWB Rechnung getragen werden.

696. Im Berichtszeitraum gab es vermehrt Fallgestaltungen, in denen Konkurrenten die Beiladung zu einem Untersagungsverfahren beantragten. Das Bundeskartellamt[2]) und der Bundesminister für Wirtschaft[3]) gaben den Anträgen gemäß § 51 Abs. 2 Nr. 4 GWB statt, wenn erhebliche wirtschaftliche Interessen der Antragsteller durch das Untersagungs- bzw. Erlaubnisverfahren berührt waren. Das Kammergericht[4]) hat die in einem Fall dagegen eingelegte Beschwerde abgelehnt.

Die Monopolkommission teilt grundsätzlich diesen Ansatz. Gleichzeitig warnt sie jedoch vor einer zu weitgehenden Ausdehnung dieses Prinzips. Es besteht insoweit die Gefahr, daß dieses Instrumentarium nicht allein der Sachaufklärung und damit der Wahrung gesamtwirtschaftlicher Belange dient, welche im übrigen häufig auch gemäß § 53 Abs. 2 GWB ausreichend wahrgenommen werden könnten, sondern dazu mißbraucht wird, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse in Erfahrung zu bringen, und somit Einzelinteressen unterstützt. Nach Auffassung der Monopolkommission ist daher die Beiladungsvorschrift des § 51 Abs. 2 Nr. 4 GWB eng auszulegen. Dieser Tatbestand ist nicht schon dann erfüllt, wenn die Stellung eines Unternehmens auf einem bestimmten Markt durch einen Zusammenschluß deutlich geschwächt wird. Entscheidend ist vielmehr, inwieweit ein Unternehmen möglicherweise zur Sachaufklärung beitragen kann und von dem Verfahren selbst rechtserheblich betroffen ist. Dies kann beim mittelbaren Veräußerer der Fall sein bzw. wird man dann bejahen müssen, wenn ein Unternehmen als Mitglied eines marktbeherrschenden Oligopols anzusehen ist[1]).

[1]) WuW/E OLG 2527 (2529).
[2]) WuW/E BKartA 1915, „Philip Morris/Rothmans".
[3]) Verfügung vom 14. Januar 1982, I B 6 — 220841/12, „Burda/Springer".
[4]) Beschluß vom 13. November 1981, Kart 41/81 „Philip Morris/Rothmans".

697. Das Bundeskartellamt hat in mehreren Fällen einen *„heimlichen Anteilserwerb"* zugelassen. Dabei handelt es sich um ein informelles Verfahren, in welchem ein Zusammenschlußvorhaben geprüft wird, ohne das Unternehmen am Verfahren zu beteiligen, an dem Anteile erworben werden sollen. Besondere Bedeutung hat dieser Gesichtspunkt in dem Zusammenschlußverfahren „Allianz/Eagle Star" erlangt. Allianz hatte angemeldet, im Wege eines take over bid knapp 30 % der Anteile der Eagle Star erwerben zu wollen. Das Bundeskartellamt teilte nach Prüfung des Vorhabens ohne Beteiligung der Eagle Star der Allianz mit, eine Untersagung des Zusammenschlusses komme nicht in Betracht. Nach Bekanntwerden des Anteilerwerbs wurde das Vorgehen des Amtes von Eagle Star heftig kritisiert und weiteres Material für eine eventuelle Untersagung zur Verfügung gestellt.

Die Monopolkommission sieht in einer solchen Vorgehensweise einen Verstoß gegen die zwingende Beteiligungsvorschrift des § 51 Abs. 2 Nr. 2 GWB. Sie ist ebenso wie das Kammergericht[2]) der Ansicht, daß an jedem Verfahren der Zusammenschlußkontrolle nicht nur die Unternehmen zwingend zu beteiligen sind, die ein Vorhaben zu realisieren beabsichtigen (also der potentielle Erwerber und — soweit möglich — der Veräußerer nach § 51 Abs. 2 Nr. 5 GWB), sondern zumindest alle die Unternehmen, welche durch eine Untersagungsverfügung betroffen sein können, also auf jeden Fall auch das Unternehmen, an dem Anteile erworben werden sollen. Die Monopolkommission sieht zwar das Interesse der potentiellen Erwerber, ihre Beteiligungsabsichten möglichst lange geheimhalten zu wollen. Sie hält jedoch dieses Interesse gegenüber den berechtigten Belangen des zu erwerbenden Unternehmens und der Allgemeinheit, eine umfassende Verfahrenstransparenz herzustellen, nicht für besonders schützenswert. Bei Anerkennung einer solchen Verwaltungspraxis besteht nach Auffassung der Monopolkommission die Gefahr, daß nicht alle für ein Untersagungsverfahren relevanten Gesichtspunkte dem Amt zugänglich werden und deshalb möglicherweise ein Zusammenschlußvorhaben unzureichend aufgeklärt und gewürdigt wird.

698. Bedenken bestehen nach Ansicht der Monopolkommission gegenüber *Zusicherungen* des Bundeskartellamts, die in Vorgesprächen den Unternehmen gegeben werden. Die Kommission erkennt zwar das Bedürfnis der Unternehmen an, in klärenden Gesprächen mit der Kartellbehörde rechtliche Probleme zu erörtern. Sie sieht jedoch bei konkreten Vorhaben die Gefahr, daß das Bundeskartellamt im Vorfeld einer Prüfung den Unternehmen die Unbedenklichkeit ihrer Zusammenschlußvorhaben bescheinigt. Insbesondere wenn den Unternehmen in solchen Vorgesprächen die Bedenken gegen ein Vor-

[1]) So auch BKartA, Beschluß vom 22. April 1982, B 9 — 2002/82, Beiladung der REWE zum Verfahren „co op/Holtschneider".
[2]) WuW/E OLG 2202 „Stadtwerke Leverkusen".

haben mitgeteilt werden und ihnen dann auf Befragen mündlich bestätigt wird, daß die Probleme entfallen, wenn lediglich in der vorgesehenen Vereinbarung zwischen den sich zusammenschließenden Unternehmen einige Punkte gestrichen werden, kann sich die Kartellbehörde aufgrund eines so geschaffenen Vertrauenstatbestandes in Zugzwang setzen. Es entsteht dann möglicherweise ein faktischer, jedoch wegen der Vorschrift des § 38 Verwaltungsverfahrensgesetz kein rechtlich bindender Zwang zur Einstellung des betreffenden Verfahrens.

699. In zahlreichen Fällen hat das Bundeskartellamt von der ihm gemäß § 24 a Abs. 4 Satz 1 GWB zustehenden Möglichkeit Gebrauch gemacht, demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hatte, vor Ablauf der in § 24 a Abs. 2 Satz 1 GWB genannten Fristen schriftlich mitzuteilen, daß das Zusammenschlußvorhaben die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 GWB nicht erfüllt. In einem Fall wurde eine solche Mitteilung gemacht, obwohl die materielle Prüfung des Falles noch nicht abgeschlossen war. Es hieß im Hinblick auf die Erklärung der Unternehmen, nach der diese die etwa vorliegenden Untersagungsvoraussetzungen beseitigen würden, daß die Beschlußabteilung keine Einwände dagegen erhebe, wenn die Erwerberin schon jetzt mit der Übernahme der Geschäftsführung bei den zu erwerbenden Unternehmen beginne.

700. Die Monopolkommission sieht in einer solchen Vorgehensweise deutliche Gefahren. Das mit der Vierten GWB-Novelle in § 24 a Abs. 4 GWB aufgenommene Negativattest bezweckt, „das Vollzugsverbot umgehend außer Kraft zu setzen, wenn es sich um Bagatellfälle oder Zusammenschlüsse handelt, die schon bei der Anmeldung erkennbar die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 GWB nicht erfüllen“[1]).

Bestehen jedoch nach Auffassung des Amtes wie im oben erwähnten Fall zunächst gravierende Einwände gegen ein bestimmtes Zusammenschlußvorhaben, dann darf das Amt nicht gegen den erkennbaren Zweck des § 24 a GWB durch eine schriftliche Erklärung die Durchführung eines Zusammenschlusses im Ergebnis einstweilen gestatten. Dies würde auf eine einseitige Bindung des Amtes hinauslaufen, die nicht mehr rückgängig gemacht werden könnte.

701. Das Bundeskartellamt hat im Berichtszeitraum — wie in den früheren Jahren — die Mehrzahl der erforderlichen Unternehmensdaten durch *informelle Auskunftsbegehren* erlangt. Die meisten Unternehmen waren bereit, die angeforderten Auskünfte ohne einen rechtsmittelfähigen Beschluß zu erteilen. In einigen größeren Fusionskontroll- und Mißbrauchsverfahren zeigte sich jedoch, daß eine umfassende Ermittlung der Markt- und Unternehmensdaten nur aufgrund eines förmlichen Auskunftsbeschlusses gemäß § 46 GWB möglich war. Von den betroffenen Unternehmen wurden in diesen Fallgestaltungen in relativ großem Umfang die Auskunftsbeschlüsse mit der Beschwerde angefochten. Das Kammergericht stellte in der Regel keine allzu strengen Anforderungen an einen Anfangsverdacht und legte außerdem dar, daß den Unternehmen eine ausreichende Beantwortungsfrist eingeräumt werden müsse. Die Monopolkommission begrüßt diese Rechtsprechung, weil sie einerseits dem Bundeskartellamt umfassende Ermittlungsbefugnisse zugesteht, andererseits aber auch den Interessen der Unternehmen ausreichend Rechnung trägt.

702. Anfang 1982 hat jedoch das Kammergericht in den die Untersuchung der Preisspaltung der Mineralölindustrie betreffenden Verfahren mehrere Auskunftsbeschlüsse des Bundeskartellamtes aufgehoben. Das Amt wollte durch Auskunftsersuchen gemäß § 46 GWB feststellen, ob die fünf führenden Anbieter von Vergaserkraftstoffen durch regionale Preisdifferenzierungen eine marktbeherrschende Stellung mißbräuchlich ausnutzen. Die von einigen Unternehmen dagegen eingelegte Beschwerde wurde vom Kammergericht für begründet gehalten, weil kein hinreichender Anfangsverdacht für eine mißbräuchliche Verhaltensweise bestehe.

703. Ein erneuter Auskunftsbeschluß des Bundeskartellamtes, der sowohl auf ein mißbräuchliches Verhalten gemäß § 22 GWB als auch gemäß § 37 a Abs. 3 GWB gestützt war, wurde vom Kammergericht mit der Begründung aufgehoben, § 46 GWB gewähre keine allgemeine Befugnis, von jedem Unternehmen nach Ermessen Auskunft über wirtschaftliche Verhältnisse einzuholen. Ein allgemeines Verfolgungskonzept des Bundeskartellamtes sei in diesen Fällen nicht ersichtlich, und ein Anfangsverdacht für eine Oligopolsituation auf dem Markt für Vergaserkraftstoffe bestehe nicht.

704. Falls das Kammergericht mit diesen Entscheidungen zum Ausdruck bringen will, daß es künftig höhere Anforderungen an einen Anfangsverdacht zu stellen beabsichtigt, so bestehen dagegen Bedenken. Materiell-rechtliche Fragen fließen dann in das Vorverfahren ein, für die erst durch das Auskunftsersuchen die tatsächlichen Grundlagen geschaffen werden sollen. Es kann dann faktisch nicht mehr zu einem Hauptverfahren kommen.

Die Monopolkommission würde es daher aus wettbewerbspolitischen Gründen begrüßen, wenn das Kammergericht künftig entsprechend seiner früheren Entscheidungspraxis keine allzu strengen Anforderungen an einen Anfangsverdacht stellen würde. Es würde sich dann auch nicht der Gefahr aussetzen, materiell-rechtliche Fragen im Vorfeld zu präjudizieren.

[1]) Bericht des Wirtschaftsausschusses, BT-Drucksache 8/3690, S. 27 (r. Sp.)

KAPITEL VI

Ursachen der Konzentration

1. Untersuchungsprogramm

705. Die Monopolkommission ist von verschiedener Seite, zuletzt wieder vom *Bundesrat*[1]), dazu aufgefordert worden, neben den Untersuchungen über den Stand und die Entwicklung der Konzentration in der Wirtschaft auch auf deren Ursachen näher einzugehen. Auch in ihren vorherigen Gutachten hat die Monopolkommission Konzentrationsursachen, insbesondere auch in einzelnen Branchen, aufgedeckt. In ihren ersten beiden Hauptgutachten analysierte sie z. B. den Einfluß der Banken auf die Unternehmenskonzentration, und im Hauptgutachten II waren die Patente Gegenstand der Untersuchung. Nunmehr wird die Monopolkommission jedoch eine systematische Konzentrationsursachenforschung beginnen.

706. *Konzentrationsursachen* können *an verschiedenen Gliedern* der Kausalkette untersucht werden. Formal ist jede Konzentrationsveränderung auf die Ereignisse *Marktzutritt, Marktaustritt, Fusion und internes Wachstum* zurückführbar. Die Gründung eines neuen Unternehmens bzw. die Aufnahme einer neuen Produktion durch eine bestehende wirtschaftliche Einheit führt, ceteris paribus, zu einer Zunahme der Zahl der Marktteilnehmer und damit zu einer Konzentrationsabnahme, während bei einem Marktaustritt der umgekehrte Effekt zu beobachten ist. Fusionen bringen ebenfalls eine Verringerung der Zahl der Konkurrenten mit sich und haben, soweit es zu einer Addition von Marktanteilen kommt, eine Veränderung im Verhältnis der Marktanteile der Anbieter zur Folge. Über oder unter dem Branchendurchschnitt liegende Veränderungen der Umsätze einzelner Unternehmen führen schließlich auch zu einer Verschiebung der Marktanteile und damit zu einer Veränderung der Konzentration.

Kenntnisse über den Anteil der vier genannten Ereignisse an einer empirisch festgestellten Konzentrationsentwicklung sind jedoch von begrenztem Wert. Marktzutritt, Marktaustritt, Fusion und internes Wachstum sind offensichtlich ihrerseits nur Folgen wirtschaftlicher und sonstiger Gegebenheiten, die sie vorteilhaft, notwendig oder möglich machen. Die Zahl der Marktzutritte hängt z. B. von der Höhe der Marktzutrittsbarrieren ab, zu denen die Größenvorteile, die Produktdifferenzierung u. ä. gerechnet werden, und die Attraktivität einer Fusion wird möglicherweise in erster Linie durch die Ausgestaltung des Gesellschafts- und Steuerrechts beeinflußt. In diesen Fällen sind als eigentliche Konzentrationsursachen die Stückkostendegression, die Werbeintensität oder die fusionsfördernde Rechtsnorm anzusehen.

707. Für die Wettbewerbspolitik sind die *originären Ursachen der Konzentration*, im folgenden auch als Konzentrationsursachen der 1. Stufe bezeichnet, deshalb von entscheidender Bedeutung, weil möglichst bei ihnen die Maßnahmen zur Konzentrationsbekämpfung ansetzen sollten. Dies folgt aus der Tatsache, daß die originären Konzentrationsursachen über verschiedene Kanäle ihren Einfluß auf die Zahl der Marktteilnehmer bzw. die Verteilung der Marktanteile ausüben und insofern mit Instrumenten der Wettbewerbspolitik, die auf die sekundären Konzentrationsursachen (2. Stufe) ausgerichtet sind, häufig nur kurzfristige Wirkungen erzielt werden können. Würde z. B. versucht, einen Trend zur höheren Konzentration in einer Branche, der primär auf die Existenz von Kostenvorteilen auf Grund von Größe zurückführbar ist, durch eine Verschärfung der Fusionskontrolle zum Stillstand zu bringen, so könnten die kleineren Anbieter allenfalls temporär als unabhängige Einheiten am Leben erhalten werden. Längerfristig müßte bei wirksamem Wettbewerb die Zahl der Konkurse, Vergleiche und freiwilligen Geschäftsaufgaben, also der Marktaustritte, zunehmen, weil sich die Unternehmen unrentabler Größe am Markt nicht behaupten würden. Dieser Tendenz könnte nur dadurch entgegengewirkt werden, daß man das Ausmaß der Größenvorteile, etwa über die staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung im Bereich der Produktionstechnik, verminderte.

708. Der *Zusammenhang zwischen den verschiedenen Konzentrationsursachen* wird in der *Abbildung 1* noch einmal verdeutlicht. Hier werden vollständig die Konzentrationsurachen der 2. Stufe und, soweit erkennbar, diejenigen der 1. Stufe wiedergegeben. In den vorliegenden Untersuchungen wird die Monopolkommission anhand dieses Schemas vorgehen.

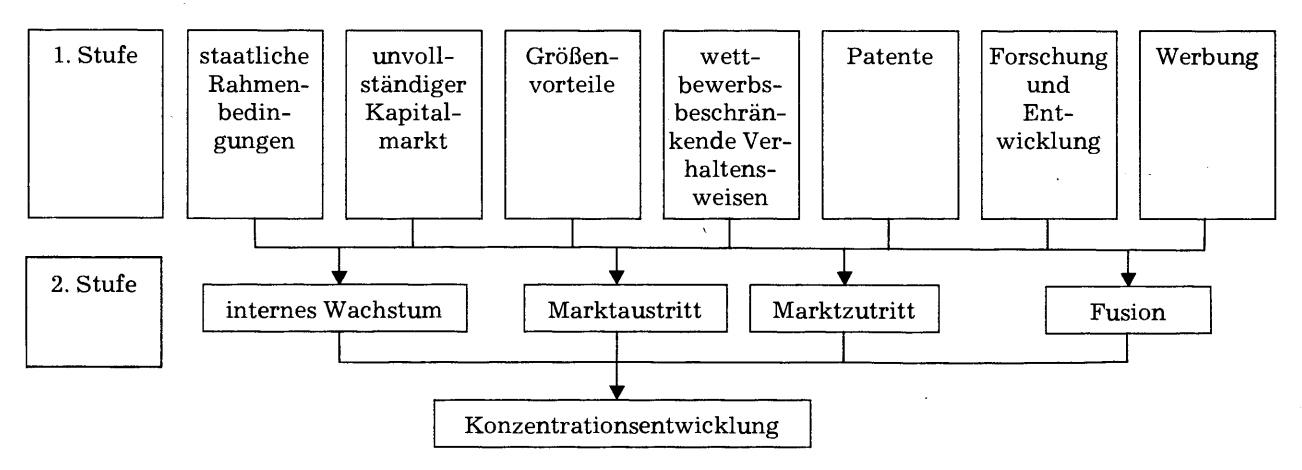
Der Einfluß der staatlichen Rahmenbedingungen auf die Konzentration wird im folgenden noch ausführlich diskutiert, so daß sich hier nähere Ausführungen erübrigen. Die anderen in der *Abbildung 1* aufgeführten Konzentrationsursachen der 1. Stufe, die in diesem Gutachten keine Berücksichtigung finden, sollen jedoch kurz in ihrer Wirkungsweise erläutert werden.

709. Die *Unvollständigkeit der Kapitalmärkte* wird in erster Linie durch die Unvollständigkeit der Information der Marktteilnehmer, insbesondere der

[1]) Vgl. BR-Drucksache 215/1/81.

Abbildung 1

Schema der Konzentrationsursachen[1])



[1]) Konzentrationsursachen der 1. Stufe ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Kapitalanbieter begründet. Investitionsprojekte sind grundsätzlich mit einem Rentabilitätsrisiko behaftet. Dieses Risiko versuchen die Kapitalgeber dadurch zu reduzieren, daß sie sich Informationen über abgeschlossene Projekte des Kreditnehmers beschaffen und aus diesen auf die zu finanzierenden schließen. Andererseits sichern sie ihre Kredite durch das Haftungskapital des Investors. Die genannten Versuche der Risikominderung verschlechtern die Chance der kleinen Unternehmen sowie diejenigen von Neugründungen. Da bei den kleineren Unternehmen Investitionen eher stoßweise vorgenommen werden müssen, ist bei ihnen im Jahr der Erneuerung oder Erweiterung von Anlagen das Verhältnis von Investitionsvolumen zum vorhandenen Kapital in der Regel ungünstiger als bei Großunternehmen. Der im Verhältnis zum Investitionsvolumen relativ geringe Umfang des Haftungskapitals vermindert wiederum die Höhe der beschaffbaren Fremdmittel oder verteuert sie um einen Risikozuschlag. Neugründungen werden in der Regel besonders stark von der Unvollständigkeit der Kapitalmärkte betroffen, da sie weder über ein ausreichendes haftendes Eigenkapital verfügen, noch Erfolge bei Investitionen in der Vergangenheit nachweisen können. Die Fremdfinanzierungsschwierigkeiten der kleinen und neuen Unternehmen behindern deren internes Wachstum, sie verstärken den Marktaustritt, beschränken den Marktzutritt und können zur Fusion der kleineren mit größeren Einheiten beitragen.

710. Die Konzentrationswirkung von *Größenvorteilen* (economies of scale), z. B. in der Produktion, im Vertrieb oder in der Verwaltung sind evident. Soweit größere Unternehmen ihre Erzeugnisse zu geringeren totalen Stückkosten herstellen und absetzen können als kleinere, werden erstere entweder höhere Gewinne erzielen und damit schneller wachsen oder die kleineren Konkurrenten durch niedrigere Preise vom Markt verdrängen bzw. zum Verkauf zwingen können. Der hierdurch hervorgerufene Trend zu wenigen großen Einheiten in einer Branche wird auch kaum durch neue Anbieter gebremst. Größenvorteile machen für einen erfolgversprechenden Eintrittsversuch eine hohe Anfangskapazität erforderlich, die, bei der oben erwähnten Unvollkommenheit der Kapitalmärkte nur schwierig zu finanzieren ist.

711. Auch *wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen* können die Konzentrationsentwicklung beeinflussen. Ob sie jedoch in erster Linie konzentrationsfördernd oder konzentrationshemmend wirken, ist umstritten. So treten zulässige Kartelle häufig als Vorläufer von Unternehmenszusammenschlüssen auf. Andererseits wird ihnen auch die Wirkung zugeschrieben, die Konzentration durch wettbewerbliche Auslese und die Neigung zu Zusammenschlüssen abzuschwächen.

712. Auf die Wettbewerbswirkungen des *Patentsystems* ging die Monopolkommission in ihrem II. Hauptgutachten bereits kurz ein[1]). Der Patentschutz begründet ein Exklusivrecht in der Nutzung einer Ressource, nämlich eines bestimmten Knowhow. Hierdurch werden die Möglichkeiten neuer, aber auch etablierter Anbieter, ein Produkt überhaupt oder zu konkurrenzfähigen Kosten herzustellen, beschränkt. Der Marktzutritt wird reduziert, Unternehmen bleiben im Wachstum zurück, schließen sich evtl. leistungsfähigeren an bzw. verlassen den Markt. Auf der anderen Seite eröffnen Patente unter Umständen neuen und kleinen Unternehmen die Möglichkeit zum überdruchschnittlichen Wachstum, was zur Konzentrationsabnahme führt.

713. Im engen Zusammenhang mit der Konzentrationswirkung der Patente steht diejenige von *Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen* (F + E). Auch ungeschützte, aber geheime Kenntnisse über bestimmte Fertigungsverfahren geben dem jeweili-

1) Vgl. Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/77, Baden-Baden 1978, Tz. 636 bis 672.

gen Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung. In der Regel werden große Anbieter eher als ihre kleineren Konkurrenten Vorteile aus der Durchführung von F + E-Maßnahmen erzielen können, da in diesem Bereich von erheblichen Größenvorteilen ausgegangen werden kann. Hinzu kommt, daß die Finanzierung von F + E, angesichts der erwähnten Unvollkommenheit des Kapitalmarktes, für kleinere Unternehmen oder solche, die sich noch im Gründungsstadium befinden, wesentlich schwieriger ist als für ihre großen und etablierten Konkurrenten.

714. Die konzentrationsfördernde Wirkung der *Werbung* ist ebenso wie diejenige der F + E-Ausgaben durch die hier anzutreffenden Größenvorteile und durch die Probleme bei der Finanzierung von Werbekampagnen begründet. Insbesondere die Werbung in überregionalen Werbemedien, etwa in Zeitschriften oder im Fernsehen, kann nur von großen, auch überregional anbietenden Unternehmen ökonomisch genutzt werden. Sie ist für diese aber besonders kostengünstig und erfolgreich [1]).

715. Eine gründliche, theoretisch und empirisch fundierte Offenlegung aller genannten Ursachen der in der Bundesrepublik Deutschland zu beobachtenden zunehmenden Unternehmenskonzentration ist in dem begrenzten Zeitraum, der für die Anfertigung eines Hauptgutachtens zur Verfügung steht, nicht zu bewerkstelligen. Insbesondere empirische Studien, ohne die Aussagen über die Gründe der Konzentration oft nicht möglich sind, benötigen lange Vorbereitungs-, Durchführungs- und Auswertungszeiten. Deshalb legt die Monopolkommission im vorliegenden Gutachten zunächst ein *Untersuchungsprogramm* vor und stellt einige, theoretisch deduzierte und empirisch geprüfte Konzentrationsurachen dar.

Im 2. Abschnitt dieses Kapitels steht zunächst die empirische Bedeutung der *Konzentrationsursachen der 2. Stufe* im Mittelpunkt des Interesses. Hier wird für ausgewählte Branchen ermittelt, ob bestimmte Schwerpunkte im Vollzug der Konzentration zu beobachten sind. Erweist sich eine Form, etwa der Zusammenschluß von Unternehmen, als besonders bedeutend, so kann vermutet werden, daß insbesondere diejenigen Konzentrationsursachen der 1. Stufe von Relevanz sind, die ihre Wirkung vornehmlich über diesen Strang entfalten.

Der 3. Abschnitt hat schließlich eine nach Auffassung der Monopolkommission wichtige auch in der öffentlichen Diskussion stark beachtete präsumtive *Konzentrationsursache der 1. Stufe*, die *staatlichen Rahmenbedingungen* wirtschaftlicher Aktivitäten, zum Gegenstand [2]). Bei diesem Teilbereich des Konzentrationsursachenkomplexes handelt es sich seinerseits um ein derartig umfangreiches Thema, daß sich die Monopolkommission außerstande sieht, es in diesem Gutachten erschöpfend zu behandeln. Der Staat ist als ordnungspolitischer Gesetzgeber, als ablaufspolitische Steuerungsinstanz und als Anbieter von Kollektivgütern so vielfältig präsent, daß ein Konzentrationsvorgang ohne seine zumindest indirekte Mitwirkung kaum denkbar ist. Konzentrationswirkungen üben eventuell die Budgets — Steuern, Transfers und öffentliche Aufträge —, die Ausgestaltung und Durchführung des Wettbewerbsrechts sowie eine unübersehbare Anzahl weiterer Normen wie die des Gesellschaftsrechts, des Umweltschutzrechts, des Arbeitsschutzrechts etc. aus, soweit sie Unternehmenszusammenschlüsse besonders begünstigen, oder wenn sie Unternehmen unterschiedlicher Größe ungleichmäßig mit Kosten belasten. Die Monopolkommission untersucht in diesem Gutachten zunächst nur die *Konzentrationswirkungen des Steuerrechts und der Vergabe von Subventionen.*

[1]) Vgl. Monopolkommission, Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen, Sondergutachten 11, Baden-Baden 1981, Tz. 32 bis 36.

[2]) Vgl. Bundesverband der Deutschen Industrie, Die Konzentrationsentwicklung in der Industrie, Köln 1978, S. 29.

2. Erscheinungsformen der Konzentration

2.1 Methodische Vorbemerkungen

716. Wie im vorangehenden Abschnitt bereits erwähnt wurde, läßt sich jede Konzentrationsveränderung auf die Komponenten: *Fusionen, internes Wachstum, Zutritt und Austritt zurückzuführen* [1]). Da die Methode der Komponentenzerlegung bei den unterschiedlichen Formen der Konzentrationsmessung variiert, ist zunächst ein für diese Untersuchung geeignetes Konzentrationsmaß auszuwählen. Kriterien bei dieser Auswahl sind die kongruente und anschauliche Abbildung des hier relevanten Phänomens, die formalen Probleme bei der Aufspaltung des Konzentrationsmaßes sowie die Anforderungen an die Qualität und die Quantität des empirischen Materials.

717. Auf die Fähigkeit der verschiedenen *Konzentrationsmaße*, das Phänomen der Unternehmenskonzentration möglichst korrekt und anschaulich abzubilden, wurde in den Kapiteln I und II dieses Gutachtens schon eingegangen. Da jedem Maß spezifische Vor- und Nachteile eigen sind, denen je nach der gerade relevanten konkreten Fragestellung unterschiedliches Gewicht beizumessen ist, kann bei der Wiedergabe der Konzentration kein Maß als ideal für die hier angestellten Untersuchungen bezeichnet werden.

Die tatsächliche Auswahl des für die Komponentenzerlegung geeigneten Konzentrationsmaßes wird durch die *formellen Probleme* und durch den *Datenbedarf* vorgegeben. Diese beiden Kriterien lassen die Konzentrationskoeffizienten (CR-Werte) als das am besten geeignete Maß erscheinen. Einmal sind bei der Aufspaltung der CR-Werte die formalen An-

[1]) Bei der Komponentenzerlegung bestimmter Konzentrationsmaße kann es sich als notwendig erweisen, noch zusätzliche Faktoren zu berücksichtigen. Hierauf wird im folgenden noch eingegangen. Diese Faktoren haben eher technischen Charakter und sind für die wirtschaftliche Betrachtungsweise von nachgeordneter Bedeutung.

forderungen und der Bedarf an Annahmen über die wirtschaftliche Realität relativ gering. Die gesamte Veränderung der Konzentration in einem Zeitraum läßt sich für die Konzentrationskoeffizienten als Summe der oben genannten Komponenten (sowie des noch zu erläuternden Verdrängungseffektes) und die Veränderung der Konzentration über mehrere Untersuchungsabschnitte als Summe der Periodenveränderungen darstellen. Im Gegensatz hierzu ist die Aggregation der summarischen Konzentrations- und Disparitätsmaße in sachlicher Hinsicht zum Teil nur unter erheblichen Schwierigkeiten bzw. unter Zugrundelegung spezieller Annahmen möglich.

Für die Berechnung der Konzentrationskoeffizienten spricht aber auch, daß hier der geringste Datenbedarf auftritt. Neben den aggregierten Angaben für die gesamte relevante Branche sowie den Aktivitätsanteilen der Newcomer und der aufgebenden Unternehmen werden nur Informationen über die Marktanteile sowie die Beteiligung an Fusionen der größten drei (sechs, ...) Anbieter benötigt, während für die Berechnung der summarischen Maße bzw. der Komponenten ihrer Veränderung grundsätzlich Angaben von allen Marktteilnehmern vorliegen müssen.

718. Das *Verfahren für die Komponentenzerlegung* der Veränderung von Konzentrationskoeffizienten wurde erstmals von Weiss vorgestellt und bei einer Untersuchung der Konzentrationsentwicklung in den USA angewandt [1]). Später griffen Müller/Hochreiter für eine Analyse der entsprechenden Verhältnisse in der Bundesrepublik Deutschland auf den Weiss'schen Ansatz zurück [2]). Die hier vorgelegten Ergebnisse können im wesentlichen als Fortschreibung der Müller/Hochreiter-Studie angesehen werden.

Die Identitätsgleichung für die Konzentrationsveränderung lautet z. B. für die CR_3-Werte des Untersuchungszeitraums (19)75 bis (19)80:

Konzentrationsveränderung:

$$\triangle CR_3 = CR_3^{80} - CR_3^{75} = \frac{P_3^{80,80}}{T^{80}} - \frac{P_3^{75,75}}{T^{75}} =$$

Fusionseffekt: $$\frac{F_3^{80,75}}{T^{75} - A^{75}} +$$

interner Wachstumseffekt: $$\frac{P_3^{80,80}}{T^{80} - Z^{80}} - \frac{P_3^{80,75}}{T^{75} - A^{75}} - \frac{F_3^{80,75}}{T^{75} - A^{75}} +$$

Verdrängungseffekt: $$\frac{P_3^{80,75} - P_3^{75,75}}{T^{75} - A^{75}} +$$

Marktzugangseffekt: $$\frac{P_3^{80,80}}{T^{80}} - \frac{P_3^{80,80}}{T^{80} - Z^{80}} +$$

Marktabgangseffekt: $$\frac{P_3^{75,75}}{T^{75} - A^{75}} - \frac{P_3^{75,75}}{T^{75}}$$

(P_3 = Produktion [oder ein anderes Maß für ökonomische Aktivität] der drei größten Unternehmen
T = Gesamtproduktion der Branche
F_3 = Produktion, die von den drei größten Unternehmen durch Fusion übernommen wird
A = Produktion der abgehenden Unternehmen
Z = Produktion der neu hinzukommenden Unternehmen.

Der hintere, hochgestellte Index bezeichnet jeweils das Jahr, in dem die Produktion gemessen wird. P und F tragen an erster Stelle zusätzlich einen Index, der den Zeitpunkt der Aufstellung der Rangfolge der Unternehmen enthält.)

719. Der *Fusionseffekt* gibt an, welchen Marktanteil die am Ende der Untersuchungsperiode größten drei Unternehmen durch Fusionen übernommen haben. Dabei wird unterstellt, daß die Fusionen zu Beginn der Periode stattfanden. Da der Marktabgangseffekt getrennt erfaßt werden soll, ist er hier von der Bezugsbasis, der Branchenproduktion, zu subtrahieren. Als Fusion wird die Übernahme der wirtschaftlichen Kontrolle über ein anderes Unternehmen betrachtet. Bei Beteiligungen von mehr als 50 % wird das erworbene Unternehmen vollständig dem Erwerber zugerechnet. Soweit sich die restlichen Anteile im Streubesitz befinden, erfolgt diese Zurechnung schon bei Beteiligungen ab 25 %. Die Produktion von Gemeinschaftsunternehmen wird anteilig bei den Obergesellschaften erfaßt. Der Fusionseffekt wird in der Regel positive Wert annehmen. Allerdings kann er, im Fall der (freiwilligen) Entflechtung auch das negative Vorzeichen aufweisen.

720. *Internes Wachstum* wird als Restgröße definiert, die sich als Differenz zwischen der, von Zu- und Abgangseffekten bereinigten Konzentrationsveränderung und dem Fusionseffekt ergibt. Der interne Wachstumseffekt nimmt einen positiven Wert an, wenn die führenden Unternehmen schneller wachsen als die übrigen Anbieter und vice versa.

721. Der *Verdrängungseffekt* ist eine Komponente der Konzentrationsveränderung, die nur bei der Zerlegung von CR-Werten in Erscheinung tritt. Seine Bedeutung liegt darin, daß er als Korrekturfaktor eine Unterschätzung des Fusionseffektes oder des internen Wachstumseffektes verhindert. Der Verdrängungseffekt tritt auf, wenn durch internes oder externes Wachstum eines nicht zum Kreis der CR-Gruppe gehörenden Unternehmens, durch Marktabgang eines bisher führenden Anbieters oder durch Fusion zweier führender Unternehmen die Zusammensetzung der CR-Gruppe verändert wird. Die Differenz zwischen den Marktanteilen der ausscheidenden Unternehmen und derjenigen der neu hinzukommenden (jeweils zu Beginn der Untersuchungsperiode gemessen) ist der Verdrängungseffekt. In Höhe seines Anteils wirken Fusionen oder internes Wachstum nicht konzentrationsfördernd. Daraus folgt, daß die fehlende Berücksichtigung des Verdrängungseffektes, der definitionsgemäß kleiner oder gleich Null ist, zu einer Unterschätzung dieser Komponenten führen würde.

722. Der *Marktzugangseffekt* ist der Verlust an Marktanteilen bei den führenden Unternehmen, der entsteht, wenn der Anteilszuwachs eines New-

[1]) Vgl. Weiss, L. W., An Evaluation of Mergers in Six Industries, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 47, 1965, S. 172 bis 181.

[2]) Vgl. Müller, J. und Hochreiter, R., Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland, Göttingen 1975.

comers durch die den Ausgangspositionen proportionale Minderungen bei den etablierten Unternehmen kompensiert wird. Es wird unterstellt, daß die Marktzugänge am Ende der Untersuchungsperiode stattgefunden haben.

723. Der *Marktabgangseffekt* ist der Marktanteilsgewinn der (hier drei) größten Anbieter, der sich bei einer den Ausgangswerten proportionalen Verteilung des Anteils eines liquidierten Unternehmens auf die verbliebenen Einheiten ergibt. Von den Marktaustritten wird angenommen, daß sie sich zu Beginn der Untersuchungsperiode ereignet haben.

724. Die beim Fusionseffekt, beim Marktzugangseffekt und beim Marktabgangseffekt getroffenen *Annahmen über den Zeitpunkt der Ereignisse* (Anfang oder Ende der Untersuchungsperiode) sind notwendig, weil die Konzentration bzw. die Marktanteile der Unternehmen nur zu bestimmten Terminen erfaßt werden. Entwicklungen von Marktanteilen zwischen den Stichdaten und eo ipso auch die Anteile der übernommenen, zutretenden oder austretenden Unternehmen zum Zeitpunkt der Aufnahme oder der Aufgabe der (selbständigen) Tätigkeit bleiben also unbekannt, soweit nicht der Stichtag und der Termin eines der genannten Ereignisse zufällig zusammenfallen.

Die Annahme, daß die *Fusionen* zu Beginn der Untersuchungsperiode stattgefunden haben, impliziert ein mit dem Branchendurchschnitt übereinstimmendes Wachstum des übernommenen Unternehmens. Bleibt das sich an einen Partner anschließende Unternehmen vom Beginn der Untersuchungsperiode bis zur Fusion hinter der Entwicklung seiner Konkurrenten zurück (dieser Fall ist z. B. bei Sanierungsfusionen wahrscheinlich), so wird der Fusionseffekt überschätzt und umgekehrt.

Beim *Marktzugang* wird, wie erwähnt, unterstellt, daß er sich am Ende des Untersuchungszeitraums ereignet hat. Das interne Wachstum des Newcomers vom Zutrittszeitpunkt bis zum Periodenende wird also dem Marktzutrittseffekt zugeschlagen. Dadurch erhält wiederum ein Marktzutritt, der kurz vor dem Ende der Periode erfolgte, in der Regel ein geringeres Gewicht als derjenige, der sich zu Beginn des Zeitabschnittes ereignete.

Die Datierung der *Marktaustritte* auf den Periodenbeginn beinhaltet die Annahme, daß das aufgebende Unternehmen seinen Marktanteil vom Beginn der Untersuchungsperiode bis zur Einstellung der Aktivitäten halten konnte. In den meisten Fällen, nämlich dann, wenn die Geschäftsaufgabe erfolgte, weil die Marktposition nicht zu verteidigen war, wird diese Annahme nicht mit der Realität übereinstimmen. Der Marktaustrittseffekt wird dann überschätzt und der (hier positive) interne Wachstumseffekt unterschätzt.

725. Neben diese von den notwendigen Annahmen des Weiss-Ansatzes ausgehenden Verzerrungen bei der empirischen Ermittlung der Komponenten einer Konzentrationsveränderung treten alle *Ungenauigkeiten, die generell bei der praktischen Messung der Unternehmenskonzentration* bzw. speziell bei der Verwendung der Konzentrationskoeffizienten *vorliegen.* Zu nennen sind hier insbesondere die Störeinflüsse, die von einer nicht sachgerechten (aber hier auch nicht verbesserungsfähigen) Abgrenzung des relevanten Marktes ausgehen. Auf diese Probleme sollte an dieser Stelle jedoch nicht eingegangen werden.

2.2 Die empirische Analyse der Komponenten der Konzentrationsentwicklung in 17 ausgewählten Branchen

726. Da der Weiss-Ansatz die Erfassung einer Vielzahl unternehmensindividueller Daten notwendig macht, verbietet sich für die Komponentenzerlegung der Konzentrationsveränderung schon von der Restriktion der verfügbaren *Arbeitskapazität* her ein Einbezug aller Branchen, z. B. in der Mindestdisaggregation der vierstelligen Wirtschaftszweige. Die Zahl der einer näheren Analyse der Konzentrationsentwicklung zugänglichen Wirtschaftsbereiche wird jedoch auch durch die *Datenverfügbarkeit* eingeschränkt. Die Bereitschaft der Unternehmen, Primärdaten zu liefern, hielt sich insgesamt in engen Grenzen. Für bestimmte Branchen konnte auf vorhandene Statistiken zurückgegriffen werden, denen jedoch nicht immer eine korrekte Marktabgrenzung und/oder eine vollständige Erfassung der Unternehmensverflechtungen zugrunde liegt. Teilweise wurden auch Daten aus Presseveröffentlichungen und Studien mit anderen Schwerpunkten verwandt, bei denen jedoch ähnliche Probleme auftreten.

Außer bei den eher mittelständisch strukturierten Branchen bereitete das *Auffinden von Unternehmensverflechtungen* infolge der Unterstützung durch das Bundeskartellamt, relativ wenig Schwierigkeiten. Dagegen konnten die *Marktzugänge und -abgänge* nicht immer quantifiziert werden. Hierdurch treten bei den übrigen Effekten Verzerrungen auf, denn der Umfang der Zu- und Abgänge findet auch bei deren Berechnung Berücksichtigung.

727. Bei der Interpretation der *Tabellen 1 und 2* sind folgende Tatsachen zu beachten:

— Die ausgewiesenen *Marktanteile sind nur in einigen Fällen Umsatzanteile.* Im übrigen mußte auf Produktionsanteile, Anteile an den Zulassungen, Anteile an den installierten Anlagen etc. (jeweils am Inlandsmarkt) zurückgegriffen werden.

— Die in dieser Untersuchung verwandten Branchen- und Marktabgrenzungen stimmen weder mit denen bei den Warenklassen des Kapitels I noch mit denen bei den Wirtschaftszweigen des Kapitels II überein. Insofern sind Vergleiche zwischen jeweiligen Konzentrationsraten mit ähnlichen oder identischen Bezeichnungen nicht sinnvoll.

— Als Konzentrationsmaß werden grundsätzlich die *CR_3-Konzentrationskoeffizienten* zugrunde

gelegt.[1]) In drei Branchen erlaubte die Zeitrestriktion nur eine Komponentenzerlegung der CR_4-Werte, für die zum Teil Daten aus der bereits erwähnten Studie von Müller/Hochreiter verwandt werden konnten[2]).

[1]) Die Monopolkommission ließ auch die Komponenten der Veränderung der CR_6-Werte untersuchen. Da jedoch qualitative Unterschiede zwischen den Ergebnissen für die CR_3-Werte und denjenigen für CR_6-Werte kaum festgestellt werden konnten, wurde auf ihren Abdruck verzichtet.

[2]) Vgl. Müller, J., Hochreiter, R., Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland, Göttingen 1975, S. 228 ff.

728. Betrachtet man in *Tabelle 1* zunächst die *Durchschnittswerte für die zwölf Branchen*, die für identische Perioden und CR-Werte untersucht wurden, so ist festzustellen, daß im Bereich dieser (allerdings nicht repräsentativen) Stichprobe eine Periode der überwiegenden *Konzentrationszunahme (1965 bis 1975)* durch einen Zeitraum des überwiegenden *Rückgangs der Unternehmenskonzentration* abgelöst wurde.

Tabelle 1

Komponenten der Konzentrationsveränderung in ausgewählten Branchen
(Konzentrationsmessung durch CR_3-Werte)

Quelle: Berechnungen des DIW

Branche (Berechnungsbasis für die „Marktanteile")	Periode	Anfangskonzentrationsstand	Veränderung der Konzentration						Endkonzentrationsstand
			insgesamt	Komponenten					
				Fusionen	internes Wachstum	Verdrängung	Abgang	Zugang	
Mineralölverarbeitung (inländische Verarbeitungskapazitäten)	1965 bis 1970	45,0	1,4	12,2	− 5,0	− 5,8	0	0	46,4
	1970 bis 1975	46,4	3,2	11,1	0,5	− 8,4	0	0	49,6
	1975 bis 1980	49,6	− 5,2	− 1,6	− 3,6	0	0	0	44,4
	1965 bis 1980	45,0	− 0,6	21,7	− 8,1	−14,2	0	0	44,4
Reifen (Inlandsumsatz)	1960 bis 1965	66,8	− 4,2	0	− 4,2	0	0	0	62,6
	1965 bis 1970	62,6	2,3	6,9	1,8	− 6,4	0	0	64,9
	1970 bis 1975	64,9	3,6	0	3,6	0	0	0	68,5
	1975 bis 1980	68,5	− 0,4	7,6	− 8,0	0	0	0	68,1
	1960 bis 1980	66,8	1,3	14,5	− 6,8	− 6,4	0	0	68,1
Fenster- und Dickglas (Inlandsumsatz)	1958 bis 1965	99,0	−10,1	0	−10,1	0	0	0	88,9
	1965 bis 1970	88,9	2,1	3,0	11,4	−12,3	0	0	91,0
	1970 bis 1975	91,0	6,2	0	8,3	− 2,1	0	0	97,2
	1975 bis 1980	97,2	− 4,0	2,8	5,7	−12,5	0	0	93,2
	1958 bis 1980	99,0	− 5,8	5,8	15,3	−26,9	0	0	93,2
Rohstahl (Inlandsproduktion)	1965 bis 1970	41,2	10,0	13,3	− 2,5	− 0,8	0	0	51,2
	1970 bis 1975	51,2	2,3	1,7	0,8	− 0,2	0	0	53,5
	1975 bis 1980	53,5	− 1,2	0	− 1,1	− 0,1	0	0	52,3
	1965 bis 1980	41,2	11,1	15,0	− 2,8	− 1,1	0	0	52,3
PKWs und Kombinationskraftwagen (Inlandszulassungen)	1965 bis 1970	75,3	− 9,6	2,9	−12,5	0	0	0	65,7
	1970 bis 1975	65,7	− 6,1	0	− 6,4	0	0,3	0	59,6
	1975 bis 1980	59,6	− 2,5	0	1,8	− 4,3	0	0	57,1
	1965 bis 1980	75,3	−18,2	2,9	−17,1	− 4,3	0,3	0	57,1

noch Tabelle 1

Branche (Berechnungsbasis für die „Marktanteile“)	Periode	Anfangs-konzen-trations-stand	Veränderung der Konzentration						Endkon-zentra-tions-stand
			insge-samt	Komponenten					
				Fusionen	internes Wachs-tum	Verdrän-gung	Abgang	Zugang	
Ackerschlepper (Inlands-zulassungen)	1958 bis 1965	36,8	8,2	2,0	8,3	– 2,1	0	0	45,0
	1965 bis 1970	45,0	4,0	9,0	– 5,0	0	0	0	49,0
	1970 bis 1975	49,0	6,7	0,0	6,7	0	0	0	55,7
	1975 bis 1980	55,7	– 2,9	0,0	– 2,9	0	0	0	52,8
	1958 bis 1980	36,8	16,0	11,0	7,1	– 2,1	0	0	52,8
Schiffbau (Inlandsumsatz)	1960 bis 1965	35,2	7,2	0	7,3	– 2,9	2,8	0	42,4
	1965 bis 1970	42,4	7,3	2,1	5,2	0	0	0	49,7
	1970 bis 1975	49,7	1,3	9,8	– 8,5	0	0	0	51,0
	1975 bis 1980	51,0	– 2,7	1,0	– 3,7	0	0	0	48,3
	1960 bis 1980	35,2	13,1	12,9	0,3	– 2,9	2,8	0	48,3
Kühl- und Gefrierschränke (Inlandsproduktion)	1958 bis 1965	53,4	10,2	0	12,3	0	0	– 2,1	63,6
	1965 bis 1970	63,6	6,1	16,2	– 12,2	0	2,1	0	69,7
	1970 bis 1975	69,7	12,9	4,4	5,8	0	2,7	0	82,6
	1975 bis 1980	82,6	1,1	0	1,1	0	0	0	83,7
	1958 bis 1980	53,4	30,3	20,6	7,0	0	4,8	– 2,1	83,7
Standardcomputer (Installierter Bestand Inland)	1965 bis 1970	80,6	4,7	9,7	6,9	– 12,3	0,5	– 0,1	85,3
	1970 bis 1975	85,3	– 2,8	0,7	– 0,9	0	0	– 2,6	82,5
	1975 bis 1980	82,5	– 5,8	0,2	– 6,0	0	0,7	– 0,7	76,7
	1965 bis 1980	80,6	– 3,9	10,6	0,0	– 12,3	1,2	– 3,4	76,7
Prozeßrechner (Installierter Bestand Inland)	1965 bis 1970	66,7	– 7,1	0	62,7	– 33,3	0	– 36,5	59,6
	1970 bis 1975	59,6	– 8,8	0	10,3	– 6,7	0	– 12,4	50,8
	1975 bis 1980	50,8	4,5	0	12,3	– 8,5	0,8	– 0,1	55,3
	1965 bis 1980	66,7	– 11,4	0	85,3	– 48,5	0,8	– 49,0	55,3
Zigaretten (Produktion Inland)	1960 bis 1965	85,9	6,5	8,4	– 1,9	0	0	0	92,4
	1965 bis 1970	92,4	– 2,2	0	– 2,2	0	0	0	90,2
	1970 bis 1975	90,2	– 3,2	0	– 3,2	0	0	0	87,0
	1975 bis 1980	87,0	– 10,9	0	– 10,9	0	0	0	76,1
	1960 bis 1980	85,9	– 9,8	8,4	– 18,2	0	0	0	76,1
Abonnements-tageszeitungen (Auflage)	1965 bis 1970	12,6	– 0,1	0,6	– 0,9	0	0,2	– 0,0	12,5
	1970 bis 1975	12,5	5,2	5,5	– 0,5	0	0,2	0	17,7
	1975 bis 1980	17,7	– 1,3	0,1	– 1,3	0	0,0	– 0,1	16,4
	1965 bis 1980	12,6	3,8	6,2	– 2,7	0	0,4	– 0,1	16,4

noch Tabelle 1

Branche (Berechnungsbasis für die „Marktanteile")	Periode	Anfangs-konzen-trations-stand	Veränderung der Konzentration						Endkon-zentra-tions-stand
			insge-samt	Komponenten					
				Fusionen	internes Wachs-tum	Verdrän-gung	Abgang	Zugang	
Durchschnitt der Branchen, die für gleiche Perioden und gleiche CR-Werte untersucht wurden	1965 bis 1970	59,7	1,6	6,4	4,0	– 5,9	0,2	– 3,0	61,3
	1970 bis 1975	61,3	1,7	2,5	1,4	– 1,5	0,3	– 1,3	63,0
	1975 bis 1980	63,0	– 2,6	0,8	– 1,4	– 2,1	0,1	– 0,1	60,4
	1965 bis 1980	59,7	0,7	10,0	4,0	– 9,5	0,6	– 4,4	60,4
Bier (Anstoß der inländischen Brauereien)	1958 bis 1965	11,8	1,0	0,8	0,5	– 0,3	0	0	12,8
	1965 bis 1971	12,8	20,7	19,8	5,5	– 4,6	0	0	33,5
	1971 bis 1974	33,5	4,2	4,4	– 0,2	0	0	0	37,7
	1974 bis 1979	37,7	– 3,6	– 0,0	– 3,6	0	0	0	34,1
	1958 bis 1979	11,8	22,3	25,0	2,2	– 4,9	0	0	34,1
Farbfernsehgeräte (Inlandsabsatz)	1968 bis 1973	41,1	2,7	0	7,8	– 5,1	0	0	43,8
	1973 bis 1977	43,8	– 0,3	1,5	0,2	– 2,0	0	0	43,5
	1977 bis 1979	43,5	6,6	8,1	2,7	– 4,2	0	0	50,1
	1968 bis 1979	41,1	9,0	9,6	10,7	–11,3	0	0	50,1

Die beiden Veränderungen entsprechen sich in etwa in der Größenordnung, d. h. die Konzentration war 1980 nicht wesentlich höher als 1965. Diese Entwicklung der Durchschnittswerte ist auf eine nahezu *einheitliche Tendenz* in den zwölf für ihre Berechnung herangezogenen Branchen zurückzuführen. In elf dieser Branchen ergab sich im Zeitraum 1975 bis 1980 ein Konzentrationsrückgang oder zumindest eine Abschwächung der Konzentrationszunahme. Nur bei den Prozeßrechnern verlief die Entwicklung anders herum. Von den fünf nicht in die Durchschnittsbildung einbezogenen Branchen (vgl. *Tabellen 1 und 2*) weisen zwei (Farbfernsehgeräte und Behälterglas) die atypische Entwicklung auf, während bei den übrigen in jüngster Vergangenheit ebenfalls eine Abschwächung der Konzentration festzustellen ist.

729. Die *dominierenden Komponenten* der Konzentrationsveränderungen sind eindeutig *die Fusionen, das interne Wachstum sowie der Verdrängungseffekt.* Marktzugänge und Marktabgänge von Unternehmen spielen dagegen nur in einigen Branchen eine relevante Rolle. Letzteres ist allerdings zum Teil auf methodische und praktische Probleme des Weiss'schen Ansatzes zurückführbar. Als Marktzugänge bzw. -abgänge werden nur die Neuerrichtungen von Unternehmen oder die Unternehmensliquidationen berücksichtigt[1]). Marktzutritte über sogenannte „toehold-acquisitions" machen sich bei dem internen Wachstumseffekt und Marktaustritte mit Verkauf des Firmenmantels bei dem Fusionseffekt bemerkbar. Neben diese, in der Methodik des verwendeten Untersuchungsansatzes angelegten Unterschätzungen von Marktzugangs- und Marktabgangseffekten treten die praktischen Probleme bei der Ermittlung der Newcomer und der aufgebenden Unternehmen.

730. Von den drei Faktoren, die eine Konzentrationszunahme hervorrufen können, üben die *Fusionen* offensichtlich den *stärksten Einfluß* aus. Im Durchschnitt der zwölf in vergleichbarer Weise untersuchten Branchen waren von 1965 bis 1980 zehn Prozentpunkte der Konzentrationsveränderungen dem Fusionseffekt zuzurechnen. Auf das interne Wachstum entfielen nur vier und auf Marktabgänge 0,6 Prozentpunkte. Erhebliche Fusionstätigkeit bzw. umfangreiche Einzelzusammenschlüsse sind insbesondere bei der Mineralölverarbeitung, beim Fenster- und Dickglas, bei den Kühl- und Gefrierschränken, beim Bier sowie bei den LKW unterschiedlicher Tonnage erkennbar. *Hohe Fusionseffekte* wurden allerdings in den meisten Branchen *von ausgeprägten Verdrängungseffekten begleitet.* Als Beispiele für dieses gemeinsame Auftreten können etwa die Mineralölverarbeitung, die Fenster- und Dickglas- oder die LKW-Produktion genannt werden. Die Fusionen wurden hier zum erheblichen Teil von Unternehmen durchgeführt, die ursprünglich nicht zu den drei größten Anbietern gehörten. In diesen Fällen führt der Zusammenschluß nur in dem Umfang zur

[1]) Bei der Berechnung der Marktanteile auf der Basis des Inlandsabsatzes kommen noch die Aufnahmen bzw. Einstellungen von Lieferungen durch ausländische Exporteure hinzu.

Tabelle 2

Komponenten der Konzentrationsveränderung in ausgewählten Branchen
(Konzentrationsmessung durch CR_4-Werte)

Quelle: Berechnungen des DIW

Branche (Berechnungsbasis für die „Marktanteile")	Periode	Anfangskonzentrationsstand	Veränderung der Konzentration						Endkonzentrationsstand
			insgesamt	Komponenten					
				Fusionen	internes Wachstum	Verdrängung	Abgang	Zugang	
LKW bis 4 Tonnen (Inlandszulassungen)	1958 bis 1965	72,0	20,3	10,0	7,5	− 4,7	7,5	0	92,3
	1965 bis 1970	92,3	1,6	15,2	0,7	−14,3	0	0	93,9
	1970 bis 1975	93,9	− 1,8	0	− 1,8	0	0	0	92,1
	1975 bis 1980	92,1	− 3,2	0	− 3,2	0	0	0	88,9
	1958 bis 1980	72,0	16,9	25,2	3,2	−19,0	7,5	0	88,9
LKW über 4 Tonnen (Inlandszulassungen)	1958 bis 1965	83,8	6,4	7,6	29,2	− 7,2	3,6	−26,8	90,2
	1965 bis 1970	90,2	6,4	31,7	0,8	−28,1	2,7	− 0,7	96,6
	1970 bis 1975	96,6	− 2,0	0	− 2,0	0	0	0	94,6
	1975 bis 1980	94,6	− 3,8	0	− 3,8	0	0	0	90,8
	1958 bis 1980	83,8	7,0	39,3	24,2	−35,3	6,3	−27,5	90,8
Behälterglas (Inlandsproduktion)	1958 bis 1965	66,4	8,3	0	8,3	0	0	0	74,7
	1965 bis 1971	74,7	− 5,2	5,7	− 7,5	− 3,4	0	0	69,5
	1971 bis 1975	69,5	3,0	0	3,0	0	0	0	72,5
	1975 bis 1980	72,5	2,5	0	1,0	0	1,5	0	75,0
	1958 bis 1980	66,4	8,6	5,7	4,8	− 3,4	1,5	0	75,0

Erhöhung des CR-Wertes, indem die Summe der Marktanteile der fusionierenden Anbieter denjenigen des kleinsten ursprünglichen CR_3-Unternehmens übertrifft.

731. Der *relativ geringe durchschnittliche Wert des internen Wachstumseffektes* läßt nicht erkennen, daß diese Komponente zum Teil erheblichen Einfluß auf die Konzentration in den Branchen genommen hat. Der interne Wachstumseffekt bei den Prozeßrechnern machte z. B. für 1965 bis 1980 +85,3 Prozentpunkte aus. Trotzdem kam es hier insgesamt zu einer Konzentrationsabnahme, denn das interne Wachstum führte in erster Linie kleinere und neue Unternehmen in die Spitzengruppe der Branche. Entsprechend hoch fallen die Abnahmen durch den Verdrängungseffekt und den Marktzutrittseffekt aus und im Saldo ergibt sich die erwähnte Konzentrationsabnahme. Hohe negative Werte für den internen Wachstumseffekt und damit eine Förderung der Dekonzentration können etwa bei den PKW und Kombinationskraftwagen und in der Zigarettenindustrie festgestellt werden. Insgesamt gesehen kann also nicht bestätigt werden, daß die führenden Unternehmen grundsätzlich ein schnelleres Wachstum realisieren können als die in der Größenrangskala nachfolgenden Konkurrenten.

732. Der in den einzelnen Branchen *häufig von Null verschiedene Verdrängungseffekt* läßt darauf schließen, daß in zahlreichen Fällen ein Wechsel in der Zusammensetzung der Gruppe der führenden Unternehmen stattgefunden hat. Zum Teil ist diese scheinbare Flexibilität allerdings lediglich ein passives Aufrücken von Unternehmen im Anschluß an Fusionen innerhalb des Kreises der größten Anbieter. Trotzdem ist nicht zu verkennen, daß es Unternehmen der betrachteten Branchen im Untersuchungszeitraum immer wieder gelang, durch Fusionen oder internes Wachstum führende Konkurrenten zu überflügeln und damit zumindest eine Erstarrung der Strukturen innerhalb der Gruppe der führenden Unternehmen zu verhindern.

733. Ein *erwähnenswerter Einfluß des Marktabgangseffektes* auf die Konzentration läßt sich lediglich *bei den LKW* unterschiedlicher Tonnagen (vgl. *Tabelle 2*) und *bei den Kühl- und Gefrierschränken*

(vgl. *Tabelle 1*) feststellen. Vergleichbar *unerheblich* wirkten sich in den Untersuchungsperioden auch *die erfaßten Marktzutritte* aus. Eine Ausnahme bilden hier jedoch die Prozeßrechner und die LKW über 4 t. Bei den Prozeßrechnern handelt es sich um einen relativ jungen und dynamischen Markt, in dem zahlreiche Newcomer schnell wesentliche Marktanteile erobern konnten. Dagegen war der Marktzutritt von Rheinstahl-Hanomag in dem Bereich der LKW über 4 t (1958 bis 1965) ein einmaliges, für den Markt untypisches Ereignis.

734. Im Zeitablauf blieb der Einfluß der einzelnen Komponenten auf die Konzentration keineswegs konstant. Am deutlichsten und interessantesten ist die *rückläufige Tendenz beim Fusionseffekt.* Während er bei den Branchen, für die sich Durchschnittswerte berechnen lassen (vgl. *Tabelle 1*), in der Periode 1965 bis 1970 im Mittel noch 6,4 Prozentpunkte ausmachte, fiel er in den folgenden beiden Zeitabschnitten von 2,8 auf 0,8 Prozentpunkte. Diese Entwicklung ist im Prinzip auch bei der überwiegenden Zahl der 17 untersuchten Branchen feststellbar (vgl. *Tabellen 1 und 2*). Parallel zur Abnahme des Fusionseffektes ist im allgemeinen eine *Reduktion des Verdrängungseffektes* zu erkennen. Augenscheinlich betrifft die Abnahme der Fusionsaktivitäten also nicht nur die drei führenden Unternehmen sondern auch solche Anbieter, die durch eine Fusion einen Platz in der Spitzengruppe erreichen und damit andere Unternehmen verdrängen könnten.

735. Die Durchschnittswerte für das *interne Wachstum* (vgl. *Tabelle 1*) weisen darauf hin, daß diese Komponente in den Jahren 1965 bis 1975 eher zur Konzentrationszunahme, seitdem jedoch zum Rückgang der Konzentration beigetragen hat. Allerdings ist die *Entwicklung in den einzelnen Branchen sehr uneinheitlich.* In einigen Bereichen schlägt das höhere Wachstum der führenden Unternehmen im Zeitablauf in ein Wachstumsdefizit um (Beispiele: Schiffbau, Standardcomputer, Bier, LKW), während in einem anderen (PKW und Kombinationskraftwagen) die umgekehrte Entwicklung stattfand. Bei den Prozeßrechnern und den Farbfernsehgeräten wachsen die drei größten Unternehmen schneller als die nachfolgenden, bei den Zigarettenherstellern und den Verlegern von Abonnementzeitungen haben die kleinen Anbieter in allen Perioden einen Wachstumsvorsprung. Systematische Einflüsse bzw. systematische Änderungen der Einflüsse im Zeitablauf lassen sich hier kaum feststellen.

736. Typische zeitliche Entwicklungslinien bei den Marktzugängen und -abgängen sind schließlich deshalb nicht erkennbar, weil diese Komponenten nur in wenigen Bereichen eine nennenswerte Rolle spielen.

737. Insgesamt kann als Ergebnis dieser empirischen Untersuchung der Konzentrationsentwicklung in 17 Branchen festgehalten werden, daß *Fusionen einen erheblichen* (allerdings vielfach durch den Verdrängungseffekt, der immer ein negatives Vorzeichen aufweist, wesentlich gemilderten) *Beitrag zur Konzentration der Marktanteile auf die drei größten Anbieter geleistet haben.* Damit war im Untersuchungszeitraum zumindest die notwendige Voraussetzung für eine kurzfristig effektive Konzentrationspolitik durch Fusionskontrolle erfüllt. Die Fusionstätigkeit in den ausgewählten, nicht für die gesamte Wirtschaft repräsentativen Branchen verringerte sich jedoch im Zeitablauf. Diese Entwicklung und ein in den Branchen zum Teil vom positiven in den negativen Bereich umschlagender Einfluß des internen Wachstums auf die Unternehmenskonzentration führten dazu, daß im Untersuchungsbereich die Konzentration in der letzten Periode (1975 bis 1980) nach vorangehendem Anstieg in dem Zeitabschnitt 1965 bis 1975 fast wieder auf den Stand von 1965 absank.

738. Ob der Rückgang der Fusionstätigkeit und damit im Untersuchungsbereich auch der Konzentration auf staatliche Maßnahmen, z. B. die Einführung der *Fusionskontrolle 1974,* oder lediglich auf *natürliche Grenzen des Wachstums* bei den führenden Unternehmen zurückzuführen ist, kann auf der Basis der vorliegenden Daten nicht geklärt werden. Für die erste These spricht die zeitliche Aufeinanderfolge der Novellierung des GWB und des Rückgangs der Fusionen, für die zweite die im letzten Untersuchungsabschnitt bereits sehr hohen CR_3-Werte in der Mehrzahl der Branchen.

3. Staatliche Rahmenbedingungen und Konzentration

3.1 Vorbemerkungen

739. Bei den folgenden Untersuchungen handelt es sich ausschließlich um Analysen *der direkten Konzentrationswirkungen* von Steuern und Subventionen. Allgemeine Betrachtungen über die Verträglichkeit bestimmter realer Steuer- und Subventionssysteme mit der marktwirtschaftlichen Ordnung werden nicht angestellt.

Die Monopolkommission ist sich darüber im klaren, daß die Konzentrationsaspekte bei der Erhebung von Steuern oder der Vergabe von Subventionen insbesondere im Verhältnis zu anderen Zielen von nachrangiger Bedeutung sein können. Sie sieht es aber dennoch als ihre Aufgabe an, auf solche möglichen Wettbewerbswirkungen hinzuweisen. In den Fällen, in denen eine Beseitigung der Konzentrationseffekte ohne wesentliche Beeinträchtigungen bei den übrigen Zielen möglich ist, wird sie auch Novellierungsvorschläge für die entsprechenden Normen vorlegen. Im übrigen dienen die Ausführungen der Verdeutlichung von Konflikten zwischen konzentrationspolitischen Zielen auf der einen und fiskalischen Interessen, Wachstumszielen, etc. auf der anderen Seite.

3.2 Steuern und Konzentration

3.2.1 Die Konzentrationswirkung der Steuern

740. Jede Steuer, die an wirtschaftliche Größen anknüpft, verändert potentiell das Verhalten der Entscheidungsträger, die Wettbewerbsbedingungen und die Unternehmenskonzentration. Steuern sind insbesondere dann konzentrationswirksam, wenn sie den Zusammenschluß von Unternehmen prämieren oder finanziell sanktionieren und wenn sie Unternehmen verschiedener Größe unterschiedlich belasten und dadurch das größenspezifische interne Unternehmenswachstum beeinflussen.

741. *Zusammenschlußwirksam* sind Steuern, die den Zusammenschlußvorgang selbst berühren oder die die Steuerlast der zusammengeschlossenen Unternehmen in Relation zur Summe der Steueraufwendungen der wirtschaftlich selbständigen, aber kapitalmäßig verbundenen Einheiten verändern. Auf den Zusammenschlußvorgang wirken z. B. Verkehrsteuern, die Transaktionen mit Anteilen von Kapital- oder auch Personengesellschaften betreffen. Auch die steuerrechtliche Behandlung stiller Reserven bei Unternehmenszusammenschlüssen und -entflechtungen ist für deren einzelwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit oft von entscheidender Bedeutung.

742. Die unterschiedliche Besteuerung verschiedener Formen von Unternehmensverbindungen beruht darauf, daß im Steuerrecht die juristischen Personen und ihre Eigentümer jeweils grundsätzlich als selbständige Steuersubjekte angesehen werden. Dieses Prinzip wird im deutschen Steuerrecht in Fällen, in denen es offensichtlich zu übermäßigen Steuerbelastungen führen würde, durch die Institute „Organschaft" und „Schachtelprivileg" eingeschränkt. Damit entsteht ein Anreiz für finanziell verflochtene Unternehmen, ihren Verbindungen den Rang der steuerrechtlich anerkannten Beteiligung zu verschaffen, die wiederum u. U. auch den wirtschaftlichen und/oder kartellrechtlichen Tatbestand des Zusammenschlusses erfüllt.

743. Neben dem externen wird das *interne Unternehmenswachstum* potentiell durch verschiedene Ausgestaltungen des Steuerrechts berührt. Unzweifelhaft gehen z. B. von regressiven und progressiven Steuertarifen Konzentrationswirkungen aus. Ceteris paribus erfolgt das Wachstum eines Unternehmens um so schneller, je größer der ihm verbleibende Anteil an dem Bruttogewinn ausfällt. Weniger offensichtlich sind die Konzentrationseffekte, die von einer nicht rechtsformneutralen Besteuerung und von den verschiedenen Möglichkeiten der steuerlich anerkannten Rücklagen- und Rückstellungsbildung ausgehen. Hier kommt es ganz wesentlich auf die tatsächlich dominierende Wahl der Rechtsform in den unterschiedlichen Unternehmensgrößenklassen bzw. auf die tatsächliche Inanspruchnahme der Steuervergünstigungen durch Unternehmen differierender Größe an.

3.2.2 Potentiell konzentrationswirksame Normen des deutschen Steuerrechts

744. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland vier steuerliche Regelungen eine durchschlagende, steigernde Wirkung auf die Unternehmenskonzentration ausübten bzw. ausüben. Es handelt sich hierbei um

— die bis 1968 geltende *Brutto-Allphasen-Umsatzsteuer,*

— das *Schachtelprivileg* nach dem alten (bis 1977 gültigen) *Körperschaftsteuerrecht* und schließlich

— die noch heute bestehenden *Schachtelprivilegien im Bewertungsgesetz* sowie im *Gewerbesteuergesetz.*

Nur die beiden letztgenannten, konzentrationsfördernden Steuernormen sind von aktueller Relevanz und sollen im folgenden noch in einem besonderen Abschnitt ausführlich behandelt werden. Dagegen werden die zwei erwähnten historischen Steuergesetze sowie weitere, weniger offensichtlich konzentrativ wirkende Regelungen hier nur kurz vorgestellt.

745. Im *alten Umsatzsteuergesetz* wurde jeder Umsatz zwischen selbständigen Unternehmen der Steuer unterworfen. Das hatte zur Folge, daß vertikal strukturierte Unternehmen, die ihre Vorprodukte aus eigener Herstellung und damit steuerfrei beziehen konnten, die Güter ihrer letzten Produktions- oder Handelsstufe zu wesentlich günstigeren Preisen anbieten konnten als solche Konkurrenten, die ihre Ressourcen, verteuert um die Umsatzsteuer, von unabhängigen Vertragspartnern erhielten. Eine nicht abzuschätzende, aber vermutlich erhebliche Anzahl der vor 1968 durchgeführten, vertikalen Unternehmenszusammenschlüsse dürfte vor allem mit dem Ziel durchgeführt worden sein, die mehrfache Umsatzsteuerbelastung zu vermeiden. Von diesen vertikalen Fusionen können wiederum horizontale, konzentrationssteigernde Effekte ausgegangen sein. Das Umsatzsteuergesetz 1968 („Mehrwertsteuergesetz") vermeidet die Förderung der vertikalen Konzentration durch die Einrichtung des Vorsteuerabzugs, also durch die Rückerstattung der von den Unternehmen gezahlten Umsatzsteuer.

746. Das *Schachtelprivileg des § 9 Körperschaftsteuergesetz (KStG) a. F.* sah eine Ausnahme vom Prinzip der eigenständigen Erfassung jedes körperschaftsteuerlichen Gewinns vor. Soweit eine unbeschränkt steuerpflichtige Kapitalgesellschaft (oder weitere enumerierte juristische Person) zu mindestens einem Viertel am Grund- oder Stammkapital einer anderen körperschaftsteuerpflichtigen Gesellschaft beteiligt war, blieb der an die Obergesellschaft abgeführte Gewinn steuerfrei, sofern er an die Aktionäre weitergegeben wurde. Diese Vorschrift, deren Ziel es war, eine mehrfache Belastung körperschaftsteuerlicher Gewinne auf der Unternehmensebene zumindest für die wesentlichen Beteiligungsverhältnisse zu vermeiden, führte dazu,

daß auch solche Unternehmen versuchten, eine Schachtelbeteiligung zu erwerben, die ihren Aktienbesitz eigentlich nur als Finanzanlage betrachteten. Mit dem Erwerb einer Schachtelbeteiligung wird aber kartellrechtlich ein Zusammenschlußtatbestand verwirklicht, und auch aktienrechtlich ergeben sich zusätzliche Einflußmöglichkeiten, soweit nur eine weitere Aktie erworben wird. Das körperschaftsteuerliche Schachtelprivileg wurde 1977 durch die Einführung des Anrechnungsverfahrens bei der Körperschaftsteuer hinfällig.

747. Neben den vier oben erwähnten, offensichtlich konzentrationsfördernden (historischen und aktuellen) Steuernormen, existieren weitere Regelungen, deren Auswirkungen auf das externe und interne Unternehmenswachstum weniger relevant oder weniger eindeutig sind. Zunächst einmal sind die in verschiedenen Steuergesetzen zu findenden *progressiven Steuertarife* zu nennen, die grundsätzlich dekonzentrativ wirken. Da die Progression jedoch in allen Gesetzen schon bei für den Unternehmensbereich relativ niedrigen Einkommen in einen proportionalen Tarif übergeht, dürfte die Bedeutung dieses Konzentrationseffekts als gering angesehen werden.

748. Die auch heute noch *fehlende Rechtsformneutralität* des Unternehmensteuerrechts kann, unter der Voraussetzung, daß bestimmte Rechtsformen vorrangig in bestimmten Unternehmensgrößenklassen anzutreffen sind, Ursache für unternehmensgrößenspezifische Belastungsunterschiede sein. Z. B. sind Kapitalgesellschaften gegenüber den Personengesellschaften schlechter gestellt, weil sie einmal selbständig der Vermögensteuer unterliegen und außerdem noch eine (in der Literatur) sog. „Definitivkörperschaftsteuer" auf diese Vermögensteuer, die nicht als Betriebsausgabe abzugsfähig ist, zu entrichten haben.

Auf der anderen Seite genießen Kapitalgesellschaften den Vorteil, daß sie bei der Gewinnfeststellung Gesellschafter-Geschäftsführergehälter, Zinsen an Gesellschafter und ähnliches als Betriebsausgaben abziehen können, während bei Personengesellschaften diese Beträge in die „einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung" einbezogen und dem jeweiligen persönlichen Steuersatz unterworfen werden. Ähnlich wirkt sich die Belastung durch die Kirchensteuer aus. Da diese als Zuschlag zur Einkommensteuer ausgestaltet ist, wird bei der Kapitalgesellschaft deren nicht ausgeschütteter Gewinn nicht belastet, während bei der Personalgesellschaft deren Gesamtgewinn als Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer der Unternehmer herangezogen wird, also auch der im Unternehmen investiv angelegte Gewinnanteil. Durch diese unterschiedliche Behandlung der Gesellschaftsformen können sich unter bestimmten Voraussetzungen Steuerbelastungsunterschiede ergeben.

749. Weiter ist zu erwähnen, daß einige der in die Steuergesetze eingebauten *Steuererleichterungen* und der *Steuerstundungsmöglichkeiten* aufgrund der spezifischen Anforderungen der Normen eher von großen als von kleinen Unternehmen genutzt werden können. Zu nennen wären hier die Pensionsrückstellungen des § 6a Einkommensteuergesetz (EStG), die Übertragung stiller Reserven beim Verkauf bestimmter Wirtschaftsgüter (§ 6b EStG), die Absetzung für Abnutzung in fallenden Jahresbeträgen (§ 7 Abs. 2 EStG) und die Absetzung von F& E- und Werbeausgaben (die in der Regel Investitionen in immaterielle Wirtschaftsgüter sind) als Betriebsausgaben, die verschiedenen Sonderabschreibungsmöglichkeiten der Einkommensteuer-Durchführungsverordnung, des Entwicklungsländer-Steuergesetzes, des Berlinförderungsgesetzes, des Auslandsinvestitionsgesetzes sowie des Zonenrandförderungs-Gesetzes.

750. Die zuletzt genannten Konzentrationswirkungen der Steuergesetze beruhen allerdings alle auf speziellen Annahmen, so daß hier letztlich nur empirische Untersuchungen Klarheit über die tatsächlichen Effekte herbeiführen können. Die Monopolkommission hat sich deshalb bemüht, empirische *Steuerlastvergleiche* für Unternehmen verschiedener Größe durchzuführen. Sie ist dabei jedoch an der unzulänglichen Datenbasis gescheitert. Die Abgabenlast einzelner Unternehmen ist nur von publizitätspflichtigen Gesellschaften bekannt, die zudem noch in erster Linie der obersten Unternehmensgrößenklasse zuzurechnen sein dürften. Hinzu kommt, daß die Geschäftsberichte nicht die Steuerschulden für eine Rechnungsperiode, sondern vielmehr die tatsächlich bezahlten Abgaben ausweisen. Das Statistische Bundesamt veröffentlicht zwar Auswertungen der Steuerveranlagungen, doch fehlt es hier sowohl an einem geeigneten Größenmaßstab (die relevanten Daten werden für Unternehmen mit unterschiedlicher Gewinnhöhe ausgewiesen) als auch an einer geeigneten Einteilung der Größenklassen für das an sich schon ungeeignete Größenkriterium. Die Monopolkommission konzentriert sich deshalb im folgenden auf zwei analytisch zu behandelnde und ihrer Auffassung nach relevante konzentrationswirksame Steuernormen, die Schachtelprivilegien im Bewertungs- und Gewerbesteuergesetz.

3.2.3 Schachtelprivilegien

3.2.3.1 Das bewertungsrechtliche Schachtelprivileg

751. Während das vermutlich stark konzentrationsfördernde Schachtelprivileg im Körperschaftsteuergesetz mit der Reform von 1977 durch die Einführung des Anrechnungsverfahrens und der damit verbundenen generellen Freistellung der Gewinne von einer mehrfachen Steuerbelastung gegenstandslos wurde, hat das bewertungsrechtliche Schachtelprivileg nach wie vor Gültigkeit. Gemäß § 102 Abs. 1 Bewertungsgesetz (BewG) gilt, daß für die Bewertung des Betriebsvermögens, etwa zum Zweck der Vermögensbesteuerung oder der Gewerbekapitalbesteuerung, die Beteiligung einer inländischen Kapitalgesellschaft oder einer anderen, enumerierten juristischen Person an einer inländischen Kapitalgesellschaft oder Kreditanstalt des öffentlichen Rechts dann nicht zum gewerblichen Betrieb gehört, wenn sie mindestens ein Viertel des Grund-

oder Stammkapitals ausmacht und seit mindestens einem Kalenderjahr besteht. Dies hat zur Folge, daß der Anteil des betrieblichen Vermögens von Kapitalgesellschaften (u. ä.), der sich in der Hand der Gesellschaften dieser Rechtsform befindet, bei der Erfüllung der genannten Voraussetzungen auf der Unternehmensebene nur einmal und nicht, wie es sonst der Fall wäre, jeweils bei der Mutter-, der Tochter-, der Enkelgesellschaft, etc. von der Vermögensteuer erfaßt wird [1]).

Die Tatsache, daß die mehrfache Vermögensbesteuerung dann nicht eintritt, wenn eine 25%ige Beteiligung gehalten wird, impliziert einen nicht zu vernachlässigenden *Anreiz zur Aufstockung von Minderheitsbeteiligungen* auf diese Grenze. Da eine Schachtelbeteiligung mit mehr als 25% Anteilen zusätzliche aktienrechtliche Mitwirkungsrechte bringt, liegt es nahe, zumindest 25% und eine Aktie zu erwerben. Im Gefolge eines aus steuerlichen Gründen vorgenommenen Schachtelerwerbs nehmen dann auch die tatsächlichen Einwirkungsmöglichkeiten auf ein anderes Unternehmen und damit die Konzentration der Entscheidungen über den Einsatz wirtschaftlicher Ressourcen zu.

752. Die *wirtschaftliche Bedeutung* des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs wird deutlich, wenn man beachtet, daß die Vermögensteuer bei einem Vermögensteuersatz für juristische Personen

[1]) Für die Gewerbesteuer nach dem Gewerbekapital ist das bewertungsrechtliche Schachtelprivileg trotz der Zugrundelegung des Einheitswertes bei der Berechnung des Gewerbekapitals (§ 12 Abs. 1 GewStG) praktisch ohne Bedeutung, da bei Wegfall des § 102 Abs. 1 BewG das gewerbekapitalsteuerliche Schachtelprivileg (§ 12 Abs. 3 Nr. 2a GewStG) zum Zuge käme. Auf letzteres wird im nächsten Abschnitt eingegangen.

von 0,7% und einer Rendite vor Steuern (bezogen auf das bewertungsrechtliche Betriebsvermögen), von z. B. 10% schon 7% des Bruttogewinns ausmacht. Ferner muß berücksichtigt werden, daß die Vermögensteuer als bei der Feststellung des körperschaftsteuerlichen Einkommens nichtabziehbare Aufwendung (§ 10 Nr. 2 KStG) eine endgültige Körperschaftsteuerbelastung von 127,3% der Vermögensteuerschuld nach sich zieht, also die Summe aus ausschüttungsfähigem Gewinn und Steuergutschriften um diesen weiteren Betrag verringert. Das macht unmittelbar einsichtig, daß bei Unternehmen mit Beteiligungsbesitz ein ausgeprägtes Interesse daran besteht, jeweils die Schachtelgrenze zu erreichen.

Die *genaue Belastung* eines aus einer Beteiligung bestehenden Betriebsvermögens durch die Vermögensteuer hängt von den individuellen Gegebenheiten ab. Insbesondere die alternativen Verwendungsmöglichkeiten des durch die Vermögensteuer aufgezehrten körperschaftsteuerlichen Gewinns (z. B. Tätigung einer abzugsfähigen Betriebsausgabe, Thesaurierung, Ausschüttung) sowie der Belastung dieses Gewinns mit Körperschaftsteuer spielen hier eine Rolle.

Deshalb sollen hier anhand eines konkreten Falles exemplarisch die finanziellen Auswirkungen der Existenz des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs demonstriert werden. Die Mercedes-Automobil-Holding AG (MAH) ist mit 25,23% an der Daimler Benz AG beteiligt. In dieser Schachtelbeteiligung ist praktisch ihr ganzes, bewertungsrechtliches Vermögen in Höhe von ca. 1,8 Mrd. DM gebunden. Der folgenden Aufstellung ist zu entnehmen, welche Dividenden die MAH einmal bei Existenz des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs und zum anderen bei Wegfall dieser Regelung maximal an ihre Aktionäre ausschütten könnte:

Beispielsrechnung zur wirtschaftlichen Relevanz des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs: Rendite der Aktien der Mercedes-Automobil-Holding AG 1981 bei Existenz und fehlender Existenz des § 102 Abs. 1 BewG [1])

	Mit Schachtelprivileg	Ohne Schachtelprivileg
1. Erträge aus Beteiligungen (Div. + Steuergutschriften)	117,9 Mio. DM	117,9 Mio. DM
2. Vermögensteuer [2])		./. 12,6 Mio. DM
3. Endgültige KSt auf die Vermögensteuer [3])		./. 16,0 Mio. DM
4. Ausschüttungskörperschaftsteuer [4])	./. 42,2 Mio. DM	./. 32,1 Mio. DM
5. Ausschüttungsfähiger Gewinn	75,5 Mio. DM	57,2 Mio. DM
6. Steuergutschriften [5])	42,2 Mio. DM	32,1 Mio. DM
7. Max. Dividende (je 50 DM-Aktie) [6])	11,— DM	8,34 DM
8. Steuergutschrift (je 50 DM-Aktie) [7])	6,19 DM	4,68 DM
9. Bruttorendite der MAH-Aktien beim Kurs 223 (31. Dezember 1980) (7.+8.): 223 · 100	7,7 %	5,8 %

[1]) Auf die Berücksichtigung der unwesentlichen weiteren Aktivitäten der MAH wurde verzichtet.
[2]) 0,7 % VSt auf das bewertungsrechtliche Vermögen in Höhe von ca. 1,8 Mrd. DM.
[3]) Die VSt wird aus dem mit 56 % KSt belasteten Gewinn entrichtet. Die KSt auf VSt beträgt also 56/44 der Vermögensteuerschuld.
[4]) Die KSt beträgt 36 % des Bruttogewinnanteils, der für die Ausschüttung verwandt wird.
[5]) = Ausschüttungskörperschaftsteuer.
[6]) Ausschüttungsfähiger Gewinn dividiert durch 6 857 160 Stück 50 DM-Aktien.
[7]) Steuergutschriften insgesamt dividiert durch 6 857 160 Stück 50 DM-Aktien.

Die Zeile 9. zeigt, daß die Rendite in diesem Fall einer reinen Holdinggesellschaft um ca. ein Viertel sinken würde, wenn die Vermögensteuer sowohl auf der Ebene der Beteiligungsgesellschaft als auch auf derjenigen der Muttergesellschaft, etwa aufgrund eines Absinkens der Beteiligung unter 25% oder aufgrund der Abschaffung des Schachtelprivilegs, erhoben würde.

753. Obwohl die wirtschaftliche Bedeutung des Schachtelprivilegs für Unternehmen, die nicht allein die Verwaltung einer Beteiligung betreiben, in der Regel weniger klar hervortritt, so zeigt das Beispiel doch, welche Ertragsminderungen von der mehrfachen Vermögens- und Gewerbekapitalbesteuerung ausgehen können. Der Monopolkommission ist auch eine große Anzahl von Zusammenschlußfällen bekanntgeworden, in denen von den Beteiligten ein Anteilserwerb von 25% oder knapp darüber allein *mit der steuerlichen Vorteilhaftigkeit begründet* wurde. Die Kommission hält deshalb eine Änderung des Abgabenrechts für geboten, die die Beseitigung des steuerlichen Anreizes zum Erwerb einer Schachtelbeteiligung zum Gegenstand hat.

Die vom bewertungsrechtlichen Schachtelprivileg ausgehende konzentrationsfördernde Wirkung kann grundsätzlich durch vier verschiedene Steuerrechtsänderungen, und zwar durch

— die Abschaffung des Schachtelprivilegs,

— die Erweiterung des Schachtelprivilegs,

— die Steuerbefreiung der Anteile an juristischen Personen,

— die Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für juristische Personen

beseitigt werden.

754. Zunächst einmal käme die *Abschaffung des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs* (§ 102 BewG) in Betracht. Die Folge wäre, daß das Vermögen der juristischen Personen in vollem Umfang, bei mehreren Beteiligungsstufen also auch mehrfach, der Vermögensteuer unterliegen würde. Die Gewerbekapitalsteuerbelastung bliebe dagegen bei Vorliegen einer Schachtelbeteiligung unverändert auf die unterste Stufe einer Beteiligungskette beschränkt[1]).

755. Auf eine Abschaffung des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs würden die Unternehmen, je nach Umfang der Beteiligung und deren wirtschaftlicher Bedeutung, unterschiedlich reagieren. Tochtergesellschaften, die zu 75% oder mehr im Besitz eines Konzerns sind, können gemäß §§ 339ff. AktG mit der Muttergesellschaft verschmolzen und damit ihrer steuerrechtlich nachteiligen, *rechtlichen Selbständigkeit entkleidet* werden. Im Fall einer erheblichen Relevanz der Tochtergesellschaft für den Konzern kann es auch sinnvoll sein, eine geringere als 75%ige Beteiligung über den Zukauf von Anteilen entsprechend aufzustocken und im Anschluß die Verschmelzung zu vollziehen. Bei den übrigen Schachtelbeteiligungen kommt eine *Veräußerung* an solche Interessenten in Frage, die, wie die natürlichen Personen und die Personengesellschaften von der hier relevanten Steuerrechtsänderung nicht berührt werden, oder deren starkes wirtschaftliches Interesse an dem Anteilserwerb die steuerlichen Nachteile überwiegt.

Vom konzentrationspolitischen Standpunkt aus betrachtet, wären diese möglichen *Reaktionen* insgesamt eher *positiv zu beurteilen.* Zwar wird es verstärkt zur Verschmelzung zwischen bisher rechtlich selbständigen Unternehmen und damit zu einer Verfestigung bestehender Unternehmensverbindungen kommen. Da hiervon jedoch mit einiger Wahrscheinlichkeit in erster Linie Gesellschaften betroffen sind, die bereits vorher als wirtschaftlich zusammengehörig anzusehen waren, dürfte die Konzentrationswirkung unerheblich sein.

756. Der *Besitzwechsel von Schachtelbeteiligungen* kann die Konzentration grundsätzlich positiv und negativ beeinflussen. Ist das erwerbende Unternehmen größer als das verkaufende, oder übt ersteres eine stärkere Kontrolle über seine Beteiligungsgesellschaften aus, so wird zumindest die aggregierte Konzentration zunehmen, während bei der umgekehrten Konstellation eine Konzentrationsabnahme eintritt. Eher konzentrationsmindernd wird der von der Abschaffung des Schachtelprivilegs induzierte Pakethandel zwischen Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit als Verkäufer und Personengesellschaften, Einzelunternehmern und Privatanleger als Käufer wirken. Die Käufer sind hier entweder in der Regel kleiner als die Verkäufer, oder sie gehören überhaupt nicht zu den unternehmerischen Entscheidungsträgern.

Nachteilig könnte sich die Abschaffung des Schachtelprivilegs evtl. insofern auf die Konzentration auswirken, als das Interesse solcher anteilsbesitzender Gesellschaften an Schachtelbeteiligungen sinken würde, die ihre Aktien etc. lediglich als Finanzanlage ansehen. Diese würden dann nach der Reform als zusätzliche Anbieter von Anteilsrechten auftreten. Für Käufer mit einem unternehmensstrategischen Interesse an einer qualifizierten Beteiligung würde es also leichter, ihr Ziel zu erreichen. Allerdings ist es sehr ungewiß, ob diese Wirkung tatsächlich eintritt. Mit der Attraktivität der Schachtelbeteiligung für die lediglich liquiditätsverwendenden Wertpapierhalter sinkt natürlich auch diejenige für Unternehmen mit strategischem Interesse an einer Schachtelbeteiligung. Ob nun tatsächlich im Gefolge der oben vorgeschlagenen Reform des Bewertungsgesetzes in größerem Umfang Transaktionen zwischen Unternehmen mit strategischem Interesse und solchen ohne strategisches Interesse an Schachtelbeteiligungen stattfinden werden, als es beim derzeitigen Rechtszustand der Fall ist, kann kaum vorhergesagt werden.

757. Eindeutig positiv sind bei der Abschaffung des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs die *fiskalischen Wirkungen.* Aus dem positiven fiskalischen Effekt folgt jedoch unmittelbar eine stärkere steuerliche Belastung der Kapitalgesellschaften, die ohne-

[1]) Vgl. Fn. 1 zu Tz. 751.

hin schon gegenüber den Personengesellschaften und den Einzelunternehmen durch ihre Vermögensteuerpflicht benachteiligt werden. Da die Monopolkommission grundsätzlich die Auffassung vertritt, daß eine substanzsteuerliche Ungleichbehandlung der Unternehmen abweichender Rechtsform wettbewerbsverzerrend und damit abzulehnen ist, kommt sie hier zu dem Ergebnis, daß die *Abschaffung des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs* als die *am wenigsten wünschenswerte Form der Beseitigung der von ihm ausgehenden Konzentrationswirkung* angesehen werden muß.

758. Eine zweite Möglichkeit, den von § 102 BewG ausgehenden Konzentrationsanreiz zu entschärfen oder zu beseitigen, würde die *Absenkung der Beteiligungshöhe von 25%* auf einen niedrigeren Wert bzw. die völlige Freistellung von Beteiligungen bei der Vermögensbesteuerung von Unternehmen bedeuten. Hierdurch würde für die anteilsbesitzenden Unternehmen der wirtschaftliche Zwang entfallen, lediglich als Finanzanlage gehaltene Aktienpakete oder Anteile an Gesellschaften mit beschränkter Haftung von 25% oder mehr zu halten und damit kartell- und aktienrechtlich erhebliche Grenzen zu überschreiten. Im Unterschied zu der zuerst vorgeschlagenen Maßnahme würde hier auch vermieden, daß Unternehmen, die 75% und mehr der Anteile einer anderen Gesellschaft besitzen, sich dazu veranlaßt sähen, eine Verschmelzung mit den Tochtergesellschaften herbeizuführen und damit die Unternehmensverbindungen zu zementieren.

Im übrigen gilt auch hier, wie schon bei der oben diskutierten Reformalternative, daß durch die Novellierung des § 102 Abs. 1 BewG *induzierte Transaktionen* mit Schachtelbeteiligungen grundsätzlich sowohl *konzentrationsfördernd* als auch *konzentrationsmindernd* wirken können. Allerdings ist jetzt eine durch den Handel mit Anteilsrechten hervorgerufene Konzentrationsabnahme weniger wahrscheinlich, da es insgesamt für Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit attraktiver wird, Aktien, GmbH-Anteile, etc. zu halten. Damit wird ein Umschichten der Anteilsrechte von den in der Regel größeren Kapitalgesellschaften zu den kleineren Personengesellschaften und Einzelunternehmern bzw. zu den Privatanlegern und eo ipso eine Abnahme der relativen Konzentration verhindert.

759. Vom *fiskalischen Standpunkt* aus gesehen ist eine Absenkung oder Beseitigung der Schachtelgrenzen natürlich von Nachteil. Die Monopolkommission hält diesen Gesichtspunkt jedoch für unerheblich, da hier gegebenenfalls durch eine relativ geringfügige Änderung der relevanten Steuersätze eine Kompensation erreicht werden könnte.

760. Obwohl die oben diskutierte Möglichkeit, die Konzentrationswirkung des Schachtelprivilegs zu beseitigen, eine brauchbare Lösung darstellt, und in jedem Fall der vorher diskutierten Alternative vorzuziehen wäre, ist die Monopolkommission der Auffassung, daß eine Novellierung des Bewertungs- bzw. des Vermögensteuergesetzes hier nicht haltmachen sollte. Vielmehr schlägt sie vor, die Doppelbelastung der Betriebsvermögen von Kapitalgesellschaften auf der Gesellschafts- und der Gesellschafterebene durch die Vermögensteuer auf dem Wege der *Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für Kapitalgesellschaften* (u. ä.) zu beseitigen. Damit wäre neben dem Konzentrationsanreiz auch die ungleichmäßige Besteuerung von Personen- und Kapitalgesellschaften eliminiert. Die dieses Ziel ebenfalls erreichende *Steuerbefreiung der Anteilsrechte an juristischen Personen* hält die Monopolkommission von vornherein für unzweckmäßig, da hier, was den Bereich des Anteilsvermögens angeht, die Freibeträge des Vermögensteuergesetzes ausgeschaltet würden.

761. Die *Konzentrationswirkungen* der Abschaffung der Vermögensteuerpflicht für Kapitalgesellschaften entsprechen, mit einer Ausnahme, denjenigen bei Freistellung aller Beteiligungsvermögen der Kapitalgesellschaften von der Vermögensteuer (2. Reformalternative). Eine zusätzliche Konzentrationsförderung ergibt sich hier evtl. deshalb, weil die Steuerbelastung der in der Regel größeren Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit in Relation zu den eher kleinen Personengesellschaften sinkt. Dadurch steigt die Investitionskraft der Erstgenannten und tendenziell auch die Konzentration. Dieser Effekt ist jedoch unter dem Postulat der Konzentrationsneutralität des Steuerrechts hinzunehmen, da lediglich ein vorher bestehendes Konzentrationshemmnis abgebaut wird. Im übrigen kann vermutet werden, daß die Abschaffung der vermögensteuerlichen Doppelbelastung in großem Umfang auch kleinen, z. B. als GmbHs gegründeten Unternehmen zugute kommt, so daß sich insgesamt die unternehmensgrößenspezifische Verteilung der Steuerschuld im Gefolge der vorgeschlagenen Reform nur wenig verändern wird.

762. Die bei der Realisierung des Reformvorschlags der Monopolkommission auftretenden, die Länder betreffenden *Steuerausfälle* (1974 z. B. in Höhe von 1,2 Mrd. von 2,5 Mrd. DM Vermögensteueraufkommen insgesamt) könnten durch eine Erhöhung der Steuersätze kompensiert werden, wobei etwaige unerwünschte Umverteilungseffekte durch eine Anpassung der Freibeträge zu vermeiden wären.

763. Dieser hier von der Monopolkommission unterbreitete Novellierungsvorschlag für die Vermögensteuer wurde allerdings sowohl von der *Steuerreformkommission* als auch vom *Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium der Finanzen* schon Anfang der 70er bzw. Ende der 60er Jahre als unzweckmäßig abgelehnt[1]). Diese Beratungsgremien meinten, daß durch die Abschaffung der Vermögensteuerpflicht von Kapitalgesellschaften diese einen Liquiditätsvorteil gegenüber den Personengesellschaften und den Einzelunternehmern erhielten und daß einmal ausländisches Anteilseigentum und

[1]) Vgl. Gutachten der Steuerreformkommission, Schriftenreihe des BMF, Heft 17, Bonn 1971, S. 630 ff. und Wissenschaftlicher Beirat beim BMF, Gutachten zur Reform der direkten Steuern in der BRD, Bonn 1967, S. 65 f.

zum anderen unter bestimmten Voraussetzungen auch die im Inland gehaltenen Anteilsrechte in Relation zu dem Betriebsvermögen bevorzugt würden.

764. Ein *Liquiditätsvorteil für die juristischen Personen* bei Abschaffung ihrer Vermögensteuerpflicht gegenüber den Personengesellschaften und Einzelunternehmern könnte eventuell darin gesehen werden, daß erstere von der Vermögensteuerzahllast befreit würden und die so gewonnene Liquidität nicht ausschütteten; Personengesellschaften und Einzelunternehmer hätten dagegen die Vermögensteuerschuld ihrer Eigentümer zu begleichen. Dieser Auffassung, der eine Trennung zwischen Gesellschafts- und Gesellschafterebene zugrunde liegt, kann sich die Monopolkommission jedoch nicht anschließen. Sie ist vielmehr der Auffassung, daß auch bei Personengesellschaften die Vermögensteuer aus den zur persönlichen Verwendung durch die Mitunternehmer bestimmten Gewinnanteilen gezahlt werden kann. Diese Zahlungen würden denjenigen entsprechen, die die Anteilseigner von Kapitalgesellschaften aus den erhöhten Gewinnausschüttungen begleichen könnten, die im Fall der Vermögensteuerbefreiung der Gesellschaften möglich wären.

765. Das *inländische Anteilseigentum der Ausländer* unterliegt gemäß § 2 Abs. 2 VStG i. V. m. § 121 Abs. 2 Nr. 4 BewG nur dann der Vermögensteuer, wenn die Beteiligung mindestens ein Viertel des Grund- oder des Stammkapitals ausmacht. Die Aufhebung der Vermögensteuerpflicht der Kapitalgesellschaften bedeutet also im wirtschaftlichen Ergebnis, daß inländisches Kapitalvermögen von Ausländern, soweit es sich um eine Beteiligung von unter 25% handelt, nicht mehr der inländischen Besteuerung unterliegt. Dieser Nachteil des Reformvorschlags der Monopolkommission dürfte allerdings leicht, nämlich durch eine Ausweitung des Begriffs „Inlandsvermögen der beschränkt Steuerpflichtigen" (§ 121 Abs. 2 BewG) auf alle Anteile an Kapitalgesellschaften mit Sitz oder Geschäftsleitung im Inland, zu beseitigen sein.

766. Eine *vermögensteuerliche Bevorzugung des Eigentums an Aktien* (u. ä.) im Verhältnis zu demjenigen an Betriebsvermögen könnte sich dann im Gefolge der von der Monopolkommission vorgeschlagenen Reform ergeben, wenn die Bewertung der Aktien mit dem amtlichen Kurs oder dem gemeinen Wert (§ 109 Abs. 3 i. V. m. §§ 11, 112, 113 BewG) niedriger ausfällt als die Regelbewertung eines entsprechenden Betriebsvermögens mit dem Teilwert (§ 109 Abs. 1 i. V. m. § 10 BewG). Bei dem Vergleich zwischen Kurswert und Teilwert ist eine solch eindeutige Beziehung allerdings kaum zu konstatieren. Aktienkurse unterliegen vielfältigen, u. a. auch spekulativen Einflüssen. Deshalb wird der Wert einer Aktie einmal über und einmal unter dem Wert des entsprechenden Anteils an der Summe der Teilwerte eines Betriebsvermögens liegen.

Auch die Bewertung nichtnotierter Aktien oder von GmbH-Anteilen mit dem gemeinen Wert bedeutet für deren Eigentümer nicht unbedingt, daß sie für gleiche Bruchteile eines Betriebsvermögens weniger Vermögensteuer zu zahlen hätten als die Mitunternehmer einer Personengesellschaft. Vielmehr führen Teilwertansatz und die Bewertung mit dem gemeinen Wert (Stuttgarter Verfahren, Abschnitt 76 bis 90 VStR) je nach der Struktur des Betriebsvermögens einmal zu einer Bevorzugung der Mitunternehmer einer Personengesellschaft und in anderen Fällen zur Besserstellung der Anteilseigner einer Kapitalgesellschaft. Im übrigen ließe sich eine Ungleichbehandlung der Eigentümer von Unternehmen unterschiedlicher Rechtsform durch die generelle Bewertung von Betriebsvermögen mit dem gemeinen Wert beseitigen.

3.2.3.2 Die gewerbesteuerlichen Schachtelprivilegien

767. Neben dem bewertungsrechtlichen Schachtelprivileg üben auch die gewerbesteuerlichen Schachtelprivilegien einen wesentlichen Konzentrationsanreiz aus. Die Form der Konzentrationswirkung unterscheidet sich nicht von der oben dargestellten, so daß sich die Ausführungen hier auf eine Abschätzung der wirtschaftlichen Relevanz der Privilegien sowie auf einen Vorschlag zur Novellierung des Gewerbesteuergesetzes beschränken können.

768. Das *gewerbeertragsteuerliche Schachtelprivileg* nach § 9 Nr. 2a Gewerbesteuergesetz (GewStG) gestattet den Abzug der Gewinne aus Anteilen an inländischen Kapitalgesellschaften und Kreditanstalten des öffentlichen Rechts vom Gewerbeertrag, soweit die Beteiligung mindestens ein Viertel des Grund- oder Stammkapitals ausmacht. Es unterscheidet sich vom bewertungsrechtlichen Schachtelprivileg insofern, als es auch auf Beteiligungen von Personengesellschaften und Einzelunternehmen an Kapitalgesellschaften (und deshalb zahlreichere) Anwendung findet.

769. Die *wirtschaftliche Relevanz* des Schachtelprivilegs gemäß § 9 Nr. 2a GewStG steht demjenigen des § 102 Abs. 1 BewG nicht entscheidend nach. Gemäß § 11 Abs. 2 GewStG beträgt die Meßzahl für den Gewerbeertrag im Regelfall 5%. Bei einem Hebesatz von z. B. 400% (etwa in Frankfurt) und unter der Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bei ihrer eigenen Bemessungsgrundlage ergibt sich ein faktischer Steuersatz von 16,7%, der auf den, nach den Vorschriften des GewStG modifizierten, einkommen- bzw. körperschaftsteuerlichen Gewinn anzuwenden ist. Die Bruttoschachtelerträge, also die Summe der Dividenden und der Steuergutschriften würden sich beim Fehlen der Vorschrift des § 9 Nr. 2a GewStG entsprechend verringern. Die im vorangehenden Kapitel als Demonstrationsobjekt herangezogene Mercedes-Automobil-Holding AG müßte etwa 1981 ohne gewerbeertragsteuerliches Schachtelprivileg (bei gleichzeitiger Existenz des bewertungsrechtlichen Schachtelprivilegs) ca. 19,6 Mio. DM Gewerbesteuer auf den Gewerbeertrag zahlen, wodurch die maximale Bruttorendite der MAH-Aktien von 7,7% (vgl. Zeile 9 des Beispiels) auf 6,4% fallen würde.

770. Die *konzentrationsfördernde Wirkung* des gewerbeertragsteuerlichen Schachtelprivilegs kann, entsprechend den im vorangehenden Abschnitt dis-

kutierten Möglichkeiten, durch seine Abschaffung oder durch die Ausdehnung der Kürzungsmöglichkeit des § 9 Nr. 2a auf niedrigere oder alle Beteiligungen an Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit gemindert werden. Die Vor- und Nachteile der beiden Lösungsvorschläge sind hier nicht anders als oben zu bewerten. Da die Monopolkommission oben schon die Ausweitung des Schachtelprivilegs der Abschaffung dieser Regelung vorzog, kommt sie zu dem Ergebnis, daß die doppelte Gewerbesteuerbelastung der aus Beteiligungen stammenden betrieblichen Gewinne durch die generelle Abzugsfähigkeit solcher Beträge bei der Berechnung des Gewerbeertrags verhindert werden sollte. Gesetzestechnisch wäre dies durch eine *Erweiterung der Regelung des § 9 Nr. 2 Gewerbesteuergesetz* (Freistellung der Gewinne aus Anteilen an Mitunternehmergemeinschaften) *auf alle Beteiligungserträge* zu erreichen.

771. *Steuerausfälle* wären bei der vorgeschlagenen Gewerbesteuernovellierung in wesentlich geringerem Umfang als bei der oben empfohlenen Reform des Vermögensteuergesetzes zu erwarten. Im Gegensatz zum vorangegangenen Abschnitt geht es nicht um die Beseitigung einer generellen Doppelbelastung, sondern lediglich darum, eine partielle Zweifachbesteuerung (nämlich der Gewinne aus Beteiligungen von unter 25% an Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit) zu eliminieren. Vermutlich würde eine geringe Anhebung des Steuermeßbetrages bzw. der Hebesätze ausreichen, das Gewerbeertragsteueraufkommen auch nach der Novellierung auf dem alten Niveau zu halten.

772. Die Mehrfachbelastung des unternehmerischen Anteilsbesitzes an Kapitalgesellschaften und Kreditanstalten des öffentlichen Rechts durch die Gewerbesteuer nach dem *Gewerbekapital* wird durch § 12 Abs. 3 Nr. 2a GewStG verhindert, soweit eine mindestens 25%ige Beteiligung vorliegt. Diese Vorschrift hat nur für Obergesellschaften in der Form von Einzelunternehmern, KG's oder OHG's Bedeutung, denn die Gesellschaften mit eigener Rechtspersönlichkeit gehören schon über § 12 Abs. 1 GewStG (Maßgeblichkeit des bewertungsrechtlichen Einheitswerts für die Feststellung des Gewerbekapitals) zum Adressatenkreis des § 102 Abs. 1 BewG.

773. Das gewerbekapitalsteuerliche entspricht in seiner *wirtschaftlichen Bedeutung* in etwa dem gewerbeertragsteuerlichen Schachtelprivileg. Gemäß § 13 Abs. 2 GewStG beträgt die Meßzahl 0,2%, d. h. bei einem Hebesatz von 400% würde die Gewerbesteuer auf das Gewerbekapital 0,8% des modifizierten Einheitswertes ausmachen. Die als Beispiel verwandte Mercedes-Automobil-Holding AG müßte 1981, würde die Nr. 2a des § 12 Abs. 3 GewStG fehlen und wäre die MAH eine Personengesellschaft, 14,4 Mio. DM Gewerbekapitalsteuer zahlen, wodurch sich ihre maximale Bruttorendite (bei Existenz der übrigen Schachtelprivilegien) von 7,7% auf 6,7% ermäßigen würde [1]).

[1]) Bei der Abschaffung der bewertungs- und gewerbesteuerlichen Schachtelprivilegien würde die MAH-Bruttorendite von 7,7% auf 3,8% halbiert.

774. Die *Beseitigung des gewerbekapitalsteuerlichen Schachtelprivilegs* könnte analog zu derjenigen des gewerbeertragsteuerlichen Schachtelprivilegs vorgenommen werden. Die relevante Norm ist hier § 12 Abs. 3 Nr. 2 (Kürzung des Gewerbekapitals um den Wert der Anteile an Mitunternehmergemeinschaften), die auf alle Anteile an Unternehmen erweitert werden sollte.

3.3 Subventionen und Konzentration

3.3.1 Die Konzentrationswirkung von Subventionen

775. Subventionen können die Unternehmenskonzentration auf dreierlei Weise beeinflussen. Einmal besteht die Möglichkeit, daß *Unternehmenszusammenschlüsse staatlich prämiert* und damit für diese unter Umständen erst attraktiv werden. In der Vergangenheit wurde die Vergabe von einmaligen Sanierungssubventionen oder öffentlichen Bürgschaften mehrfach davon abhängig gemacht, daß sich die begünstigten Unternehmen mit anderen zusammenschließen. Hierdurch sollten die Erfolgsaussichten der Konsolidierungsbemühungen verbessert werden. Zum Beispiel wurde in den 60er Jahren dem Automobilhersteller Glas ein öffentlicher Kredit in Höhe von 40 Mio. DM unter der Auflage zugesagt, daß er sich mit der Bayerischen Motorenwerke AG zusammenschließen müsse. Eine ähnliche Rolle spielten der Bund und das Land Bayern beim Zusammenschluß Messerschmidt AG/Bölkow GmbH und auch bei der geplanten Vereinigung der Stahlbereiche von Krupp und Hoesch in einer „Ruhrstahl AG" wird die Vergabe von Subventionen an die Stahlunternehmen von der Vorlage eines Sanierungskonzepts abhängig gemacht, das die Zusammenlegung von Produktionen beinhalten soll.

Insgesamt ist jedoch das Gewicht des Konzentrationseinflusses von Subventionen dieser Art als relativ gering anzusehen. Zum einen handelt es sich lediglich um Einzelfälle und zum anderen wurde in der Regel die Aufgabe der wirtschaftlichen Selbständigkeit von solchen Unternehmen gefordert, die ohne die Staatshilfe ohnedies aus dem Markt hätten ausscheiden müssen. Die Sanierungssubventionen berührten also in der Regel allenfalls, aber auch nicht immer, die Verteilung der Marktanteile, nicht jedoch die Zahl der Marktteilnehmer.

776. Ein anderer Fall ist gegeben, wenn die *Sanierung* größerer Unternehmen durch Subventionen und Bürgschaften zur Regel und damit für die begünstigten Anbieter zum *Bestandteil der Entscheidungsgrundlage* wird. Ein verringertes Konkursrisiko kann zur Anwendung agressiverer Wettbewerbsstrategien und zu einem in bezug auf dasjenige der kleineren Konkurrenten, schnelleren Wachstum der förderungswürdigen, in der Regel großen unternehmerischen Arbeitgeber führen. Eine derartige Diskriminierung der kleineren Unternehmen hält die Monopolkommission weder für beschäftigungspolitisch gerechtfertigt, noch für wettbewerbspolitisch vertretbar. Über das Gewicht dieser Diskriminierung der Subventionsvergabe

kann die Monopolkommission allerdings keine begründeten Aussagen machen, da kaum Kenntnisse darüber vorliegen, bei welcher Unternehmensgröße mit welcher Gewißheit staatlich finanzierte Sanierungen durchgeführt und wie diese bei den Unternehmen berücksichtigt werden.

777. Schließlich verändern Subventionen die Konzentration in der Wirtschaft auch dann, wenn die *Mittel ungleichmäßig (in bezug auf die Ausprägung eines Größenmerkmals) auf die Unternehmen verschiedener Größe verteilt* werden. Zusätzliche Erträge in der Form von Subventionen erhöhen z. B. die Investitionskraft der Empfänger oder eröffnen die Möglichkeit, die Angebotspreise zu senken. Werden die Anbieter auf einem Markt relativ zu ihrer Größe mit unterschiedlichen Beträgen bedacht, so bleiben in der Regel die jeweiligen Wachstumsraten nicht unberührt. Vielmehr werden die bevorteilten Gruppen ceteris paribus zunehmende Marktanteile aufweisen, wodurch die Konzentration verändert wird. Die Gleichbehandlung der Anbieter eines Marktes bei gleichzeitiger Benachteiligung dieser Unternehmensgruppe in Relation zu den Unternehmen eines anderen Bereichs verändert die gesamtwirtschaftlichen Gewichte der Branchen, erhöht somit die relative Bedeutung einer Marktkonzentration für die Branchen- oder aggregierte Konzentration und verändert dadurch schließlich diese Größen.

778. Die einzelnen *Subventionen werden im Regelfall ungleichmäßig auf die Unternehmensgrößen verteilt* und damit konzentrationsverändernd sein. Dies ist darauf zurückzuführen, daß ihre Vergabe an bestimmte Merkmale, wie z. B. Branchenzugehörigkeit, Standort, Durchführung bestimmter Maßnahmen etc. anknüpft, die ungleich verteilt sind. Die Subventionierung der Landwirtschaft etwa wirkt gesamtwirtschaftlich dekonzentrierend, weil dieser Wirtschaftsbereich durch relativ kleine Einheiten geprägt und somit zwangsläufig eine Bevorteilung dieser Größenklasse gegeben ist. Die umgekehrte Wirkung ist bei der Unterstützung des Steinkohlebergbaus oder des Flugzeugbaus anzutreffen. Die Regionalförderung ist z. B. dann dekonzentrierend, wenn das subventionierte Gebiet durch mittelständische Industrie geprägt wird.

Die Verteilung der Subventionen auf die Unternehmensgrößenklassen kann aber auch dann ungleichmäßig sein, wenn die unterschiedlich großen Einheiten im (relativ) gleichen Umfang mit den subventionserheblichen Merkmalen ausgestattet sind. Die Ursachen hierfür sind in den *Präferenzen der Subventionsgeber für bestimmte Empfänger* sowie in der *unterschiedlichen Attraktivität* der Subventionsnachfrage für Unternehmen abweichender Größe zu suchen. Den Subventionsgebern wird oft unterstellt, daß sie große Einheiten bevorzugten, weil hier der Arbeitsaufwand durch die geringe Zahl der Fälle sowie durch die Zusammenarbeit mit geschulten Verhandlungspartnern weniger umfangreich ausfällt als bei der Förderung kleiner Unternehmen. Diese Tendenz zur vorrangigen Unterstützung großer Anbieter wird durch die Scheu mittelständischer Unternehmen vor den bürokratischen Anforderungen im Subventionsverfahren sowie durch ein ungünstigeres Verhältnis zwischen bürokratischem Aufwand und beantragter Förderung bei kleineren Subventionsbeträgen verstärkt.

779. Eine grundsätzlich zu vermutende, ungleichmäßige Verteilung der einzelnen Subventionen auf die Unternehmensgrößenklassen ist vom konzentrationspolitischen Standpunkt aus gesehen allerdings unbedenklich, soweit sich die Effekte, je nach der betrachteten Konzentrationsart, innerhalb eines Marktes, einer Branche oder der gesamten gewerblichen Wirtschaft, ganz oder doch zumindest im wesentlichen ausgleichen. Für die empirische Untersuchung der Konzentrationswirkung der Subventionen bedeutet dies, daß eigentlich die *Distribution der Summe aller Transfers an Unternehmen überprüft* werden müßte. Hierfür fehlt es jedoch an einer ausreichenden Datenbasis.

Schon über den Umfang aller direkten Subventionen liegen keine gesicherten Informationen vor. Während das Statistische Bundesamt in seiner volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für 1979 auf einen Gesamtbetrag von 24,8 Mrd. DM[1]) kommt, weist der Achte Subventionsbericht, allerdings nur für den Bereich des Bundes, eine Summe von 7,2 Mrd. DM[2]) aus. Die Differenz zwischen diesen Angaben dürfte kaum von den Ländern und Gemeinden aufgebracht werden. Vielmehr unterscheiden sich die Vorstellungen darüber, was eigentlich als Subvention zu bezeichnen ist, erheblich[3]).

Zur Unkenntnis des Gesamtbetrages der Transfers an Unternehmen kommt diejenige über deren Verteilung auf Unternehmensgrößenklassen. Nur bei einem geringen Teil der Maßnahmen wurden vom Subventionsgeber Unternehmensdaten erhoben, und es wurden auch Unternehmen bisher nicht für alle Subventionsarten nach den empfangenen Beträgen befragt.

Aus den genannten Gründen kann die Monopolkommission nur bruchstückhafte und zum Teil mit Ungenauigkeiten behaftete Informationen über die unternehmensgrößenspezifische Verteilung einzelner Subventionen und zum Teil auch nur für einzelne Wirtschaftsbereiche vorlegen, die nur in ihrer Gesamtheit eine Antwort auf die hier relevante Frage geben können.

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1981 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart/Mainz 1981, S. 522.

[2]) Vgl. Achter Subventionsbericht, BT-Drucksache 9/986, S. 27.

[3]) In den Subventionsbericht werden z. B. die wesentlichsten F + E-Subventionen nicht aufgenommen. Die Monopolkommission hält es für dringend erforderlich, daß in den Statistiken des Statistischen Bundesamtes und der Bundesregierung in Zukunft ein einheitlicher und umfassender Subventionsbegriff zugrundegelegt wird. Dadurch würde sowohl die Transparenz der Subventionsvergabe erhöht, als auch die Beurteilung der ordnungspolitischen Bedeutung der Transfers an Unternehmen erleichtert.

3.3.2 Methodische Vorbemerkungen

780. Die unternehmensgrößenspezifische Distribution von Subventionen wird im folgenden durch sogenannte *Verteilungsquotienten* gemessen. Für jede Unternehmensgrößenklasse wird jeweils der Anteil an der Gesamtförderung durch eine bestimmte Maßnahme in einer Periode durch den entsprechenden Anteil an einem Größenmerkmal, wie Umsatz, Beschäftigte oder Wertschöpfung dividiert. Nimmt der Verteilungsquotient für alle Unternehmensgrößenklassen den Wert von eins an, so bedeutet dies, daß die Subventionsmaßnahme größenneutral ist. Alle Unternehmen werden proportional zu ihrer Größe im gleichen Umfang gefördert[1]). Eine überproportionale finanzielle Unterstützung einzelner Größenklassen wird durch Werte über eins, die Benachteiligung bestimmter Unternehmensgruppen durch Werte unter eins angezeigt.

781. Die vorliegenden statistischen Unterlagen erlauben es nicht, den Verteilungsquotienten der einzelnen Subventionen unter Zugrundelegung einheitlicher *Klasseneinteilungen*, Erhebungseinheiten oder Größenmerkmale zu berechnen. Vielmehr mußten als *Erhebungseinheiten* jeweils rechtlich selbständige und wirtschaftlich selbständige Unternehmen akzeptiert werden, wobei auch hier eine genaue Trennung nicht immer möglich war. In einem Fall (regionale Strukturförderung) ist auch nur die Größenstruktur der geförderten Betriebe bekannt. Diese Abweichungen von der eigentlichen relevanten Untersuchungseinheit, dem wirtschaftlich selbständigen Unternehmen, können natürlich zur Verzerrung der Ergebnisse führen. Insofern sollten im folgenden nur wesentliche Abweichungen von dem Verteilungsquotienten mit dem Betrag eins (der eine proportional zum Größenmerkmal empfangene Subvention anzeigt) als konzentrationsbeeinflussend angesehen werden. Auch in diesen Fällen ist allerdings weiterhin eine gewisse Skepsis gegenüber den Verteilungskennziffern angebracht.

782. Als *Größenmerkmale* werden alternativ Beschäftigte, Wertschöpfung und Umsatz verwandt. Da die Ausprägung der Größenmerkmale (als Bezugsgröße für die Förderung) in den meisten Fällen nicht den Aufstellungen der subventionierenden Stellen entnommen werden kann, ergeben sich gewisse Abweichungen zwischen den Definitionen der Erhebungseinheiten und der untersuchten Wirtschaftsbereiche bei den Unterlagen über die Förderung einerseits und denjenigen über die Bezugsgrößen andererseits. Auch stimmen nicht in jedem Fall die Erhebungsperioden überein. Bei der Kommentierung der einzelnen Verteilungstabellen werden die vorgenommenen Hilfskonstruktionen jeweils erwähnt.

[1]) Voraussetzung für die Richtigkeit dieser Aussage ist natürlich, daß das jeweils zugrundeliegende Größenmerkmal die Unternehmensgröße konzentrationsstatistisch richtig wiedergibt. Vgl. zu dieser Problematik Kapitel III dieses Gutachtens.

3.3.3 Unternehmensgrößenspezifische Verteilung von Subventionen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe

783. Im Rahmen seiner Stichprobenerhebung über die *Kostenstruktur im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe* erfaßt das Statistische Bundesamt die von Unternehmen (rechtliche Einheiten) empfangenen Subventionen nach Beschäftigtengrößenklassen. Unter Subventionen versteht es dabei alle Zuwendungen von Gebietskörperschaften an Unternehmen für laufende Produktionszwecke, z. B. Zinszuschüsse, Frachthilfen, Lohnkostenzuschüsse u. ä., nicht jedoch Forschungs- und Entwicklungssubventionen, Investitionszuschüsse oder Ersatzleistungen für außerordentliche Verluste. In der gegebenen Abgrenzung des Wirtschaftsbereichs und des Subventionsbegriffs kommt das Statistische Bundesamt für 1979 lediglich auf eine Gesamtförderungssumme von ca. 2,9 Mrd. DM[1]), ein Wert, der erheblich unter dem tatsächlichen Betrag aller Transfers an Unternehmen liegen dürfte. Insofern handelt es sich bei den folgenden Angaben lediglich um einen Ausschnitt aus der Verteilung aller Subventionen an den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe.

Bezugsbasis für die Verteilung der Subventionen auf die Unternehmensgrößenklassen ist hier die Verteilung der Nettowertschöpfung zu Faktorkosten. Da dieses Größenmerkmal ebenfalls im Rahmen der Kostenstrukturerhebung erfaßt wird, ergeben sich keine Probleme hinsichtlich der Identität des Wirtschaftsbereiches, der Erhebungseinheit oder der Untersuchungsperiode.

784. Der *Tabelle 3* kann entnommen werden, daß die Beschäftigtengrößenklassen der Unternehmen im Jahre 1977 zunächst relativ gleichmäßig mit Subventionen bedacht wurden, sich die Situation der kleinen Unternehmen mit bis zu 1 000 Beschäftigten in Relation zu den größeren in den folgenden Jahren aber zunehmend verschlechterte. Insofern wurde zumindest 1979 die *aggregierte Konzentration gefördert*. Nähere Untersuchungen zeigen jedoch, daß in diesem Fall die globale Betrachtung der Subventionsverteilung nicht sehr hilfreich ist. 1979 entfielen auf den Bergbau (60,1 %) und die Milchverarbeitung (21,5 %) mehr als vier Fünftel der Fördermittel, während diese Wirtschaftsbereiche nur 4,1 % der Wertschöpfung im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe auf sich vereinigen konnten. Die *Verteilungsquotienten* für den untersuchten Sektor wurden deshalb weitgehend *durch die Subventionsvergabe in den beiden besonders intensiv geförderten Branchen dominiert*. Die Unterstützung der im Bergbau vorherrschenden sehr großen wirtschaftlichen Einheiten läßt (in *Tabelle 3)* den Eindruck entstehen, daß zumindest 1978 und 1979 eine Bevorzugung von Großunternehmen festgestellt werden kann. Tatsächlich werden, wie der folgenden *Tabelle 4* zu entnehmen ist, in der Milchverarbeitung, dem zweiten Förderungsschwerpunkt, in erster Linie mittelgroße

[1]) Vgl. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.3.1, 1979, Stuttgart/Mainz 1982, S. 18. Zur Kritik der unzulänglichen Erfassung der Subventionen vgl. Fn. 3 zu Tz. 779.

Tabelle 3

Subventionen laut Kostenstrukturstatistik: Verteilungsquotienten [1]) 1977 bis 1979

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.3.1, 1977 bis 1979, Stuttgart/Mainz 1980 bis 1982

Beschäftigtenklasse \ Jahr	1977	1978	1979
20 bis 49	0,97	0,81	0,70
50 bis 99	1,32	0,83	0,74
100 bis 199	0,82	0,48	0,41
200 bis 499	1,15	0,93	0,84
500 bis 999	1,12	0,58	0,47
1 000 und mehr	0,93	1,22	1,28

[1]) Verhältnis des Anteils einer Beschäftigtengrößenklasse der Unternehmen (rechtlich selbständige Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel an den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe zum Anteil der Größenklasse an der Wertschöpfung zu Faktorkosten des gleichen Bereichs. Bei den Subventionen werden F+E- und Investitionshilfen sowie einzelfallbezogene Stützungsmaßnahmen nicht berücksichtigt.

Anbieter (200 bis 500 Beschäftigte) unterstützt. Entsprechendes gilt — eventuell für einzelne Branchen wieder im unterschiedlichen Umfang — für die übrigen der untersuchten Wirtschaftsbereiche.

785. Insgesamt kann also festgehalten werden, daß die vom Statistischen Bundesamt erfaßten *Subventionen* an den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe *kaum in einer wettbewerbspolitisch bedenklichen Form konzentrationsfördernd gewirkt* haben. Die allein auf die Unterstützung einer schrumpfenden Branche zurückzuführende Förderung der aggregierten Konzentration kann jedenfalls nicht als wettbewerbspolitisch relevant eingestuft werden.

3.3.4 Unternehmensgrößenspezifische Verteilung von Forschungs- und Entwicklungssubventionen

786. Neben der Unterstützung bestimmter Branchen wie z. B. des Steinkohlebergbaus, der Landwirtschaft oder der Flugzeugbauindustrie, spielt die *Förderung von Forschung und Entwicklung (F + E) in der Wirtschaft* eine besondere Rolle. 1980 wurden im Rahmen diverser Programme allein vom Bund rd. 3 Mrd. DM F + E-Subventionen direkt oder indirekt (etwa durch die Subventionierung der Gemeinschaftsforschung in Fachinstituten) an Unternehmen ausgezahlt. Von 1972 bis 1980 nahm die F + E-Förderung um ca. 185% zu, d. h. sie wuchs mit einer jährlichen Durchschnittsrate von 14%. Eine Übersicht über den Umfang der wichtigsten F + E-Programme der Bundesregierung gibt die *Tabelle 5.*

787. Die *erhebliche* und zunehmende *wirtschaftliche Relevanz der F + E-Förderung* sowie ihre spezifische Nähe zum Unternehmenswachstum und damit letztlich zur Entwicklung der Konzentration veranlaßt die Monopolkommission dazu, sich etwas eingehender mit dieser Form der Transfers an Unternehmen zu beschäftigen. Die Kommission kann sich dabei auf drei Quellen stützen. Zunächst einmal führt der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft seit 1948 Erhebungen über Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft durch, die u. a. die Herkunft der für F + E-Zwecke verwandten Mittel berücksichtigen. Des weiteren stellen der Bundesminister für Forschung und Technologie sowie der Bundesminister für Wirtschaft Daten über die unternehmensgrößenspezifische Verteilung der beiden wichtigsten Fördermaßnahmen, der BMFT-Projektförderung und der F + E-Personalkostenzuschüsse

Tabelle 4

Subventionen laut Kostenstrukturstatistik: Verteilungsquotienten [1]) 1977 bis 1979
(Gesonderte Bereiche des Bergbaus und des Verarbeitenden Gewerbes)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.3.1 und 4.3.3, 1977 bis 1979 Stuttgart/Mainz 1980 bis 1982

<table>
<tr><th rowspan="2">Beschäftigtenklasse \ Wirtschaftsbereich / Jahr</th><th colspan="3">Bergbau</th><th colspan="3">Milchverarbeitung</th><th colspan="3">Übrige Bereiche</th></tr>
<tr><th>1977</th><th>1978</th><th>1979</th><th>1977</th><th>1978</th><th>1979</th><th>1977</th><th>1978</th><th>1979</th></tr>
<tr><td>20 bis 49</td><td>0,03</td><td>0,00</td><td>0,00</td><td>1,35</td><td rowspan="2">1,04</td><td rowspan="2">1,06</td><td>1,25</td><td rowspan="2">1,80</td><td rowspan="2">1,74</td></tr>
<tr><td>50 bis 99</td><td>0,00</td><td>0,00</td><td>0,00</td><td>0,78</td><td>2,95</td></tr>
<tr><td>100 bis 199</td><td rowspan="3">0,08</td><td>0,28</td><td>0,00</td><td>0,78</td><td>0,47</td><td>0,52</td><td rowspan="4">0,82</td><td>1,43</td><td>1,10</td></tr>
<tr><td>200 bis 499</td><td rowspan="2">0,00</td><td rowspan="2">0,00</td><td>1,46</td><td>1,58</td><td>1,81</td><td rowspan="2">0,77</td><td rowspan="2">1,05</td></tr>
<tr><td>500 bis 999</td><td rowspan="2">0,83</td><td>0,99</td><td>1,18</td></tr>
<tr><td>1 000 und mehr</td><td>1,04</td><td>1,03</td><td>1,03</td><td>0,72</td><td>0,60</td><td>0,83</td><td>0,78</td></tr>
</table>

[1]) Zur Berechnung vgl. Fn. 1 zu Tabelle 3.

Tabelle 5

F + E-Förderung der gewerblichen Wirtschaft durch die Bundesregierung 1972 bis 1980 (nur zivile F + E)[1])

Quelle: Bundesministerium für Forschung und Technologie; Bundesministerium für Wirtschaft, 4. bis 7. Subventionsbericht, BT-Drucksachen 7/1144, 7/4203, 8/1195, 8/3097

Maßnahme / Jahr	Förderung in Mio. DM								
	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1. BMFT-Projektförderung	883	1 175	1 282	1 534	1 313	1 486	1 703	2 108	2 160
2. F + E-Personalkostenzuschüsse (BMWi)								319	392
3. Erstinnovationsförderung (BMWi)	4	7	6	7	10	12	16	18	19
4. F + E-Förderung Berlin (BMWi)	5	3	4	4	4	6	5	8	6
5. Externe Vertragsforschung (BMFT)							1	5	8
6. Energiesparende Technologien (BMWi)							1	4	10
7. Innovation im Steinkohlebergbau (BMWi)		5	9	31	32	35	40	68	70
8. Technologieberatung (BMFT)						1	3	4	9
9. Vertragsforschungsrabatt (BMFT)						1	2	2	3
10. Gemeinschaftsforschung (BMWi)	36	41	42	48	43	50	56	69	75
11. Wagnisfinanzierung (BMFT)						1	2	4	13
12. Forschungszulage § 4 InvZuLG (BMF)	74	58	66	70	50	52	54	83	95
Summe der F + E-Förderung	1 002	1 289	1 409	1 694	1 483	1 644	1 883	2 692	2 860

[1]) Es wurden nur die Maßnahmen vom BMFT, BMWi und BMF berücksichtigt. Diese Ministerien vergeben über 95 % aller Fördermittel des Bundes an Unternehmen.

(BMWi) zur Verfügung. Schließlich wird beim BMFT eine Statistik über die F + E-Förderung sogenannter kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) geführt, die Informationen darüber liefert, welche Beträge Unternehmen mit bis zu 200 Mio. Jahresumsatz zukommen.

Die drei genannten Statistiken weisen unterschiedliche Charakteristika und auch unterschiedliche Mängel auf. Die Monopolkommission hat sich deshalb entschlossen, sie nebeneinander für ihre Untersuchung heranzuziehen. Auf diese Art und Weise können evtl. voreilige Schlüsse vermieden, aber auch besser fundierte Erkenntnisse gewonnen werden.

3.3.4.1 Die Erhebungen des Stifterverbandes

788. Der Stifterverband erfaßt durch eine *Primärerhebung F + E-Daten* bei Unternehmen und Institutionen der Gemeinschaftsforschung. Gleichzeitig werden allgemeine Unternehmenskennziffern wie Beschäftigte, Umsatz und Investitionen erhoben. Die auf freiwilliger Basis durchgeführte Befragung berücksichtigt alle Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten, von denen angenommen werden kann, daß sie Forschung und Entwicklung betreiben. Erhebungseinheit ist im Prinzip das rechtlich selbständige Unternehmen, doch werden zum Teil, soweit Mutter- und Tochtergesellschaften in einem Wirtschaftsbereich tätig sind, auch Konzernmeldungen akzeptiert.

Aus den angeführten Charakteristika der F + E-Statistik des Stifterverbandes ergeben sich einige Probleme in bezug auf die Zuverlässigkeit der aus ihr gewonnenen Aussagen über die unternehmensgrößenspezifische Verteilung der F + E-Subventionen. Zunächst ist die Erhebung für die Untersuchungen der Monopolkommission in zweifacher Hinsicht *unvollständig*. Einmal werden *nur solche Unternehmen befragt, bei denen vermutlich F + E-Maßnah-*

men durchgeführt werden. Damit fallen die vom Stifterverband miterhobenen Umsatz- und Beschäftigtenangaben als Bezugsgröße für die F+E-Förderung aus, denn hier müßte natürlich die Gesamtzahl aller Unternehmen eines Wirtschaftsbereichs und einer Größenklasse zugrundegelegt werden. Ersatzweise wird die Verteilung der Umsätze auf die Unternehmensgrößenklassen der amtlichen Umsatzsteuerstatistik entnommen. Zwar berücksichtigt die Umsatzsteuerstatistik in erster Linie wirtschaftliche Einheiten, während der Stifterverband vorrangig auf rechtlich selbständige Unternehmen abstellt. Die Umsatzsteuerstatistik wird aber dennoch der alternativ in Frage kommenden amtlichen Statistik für das Produzierende Gewerbe (die rechtliche Einheiten verwendet) vorgezogen, weil nur erstere eine ausreichende Gliederung der Unternehmensgrößenklassen aufweist. Im übrigen zeigen Vergleichsrechnungen, daß die Unternehmensgrößenverteilung, soweit ersichtlich, in beiden erwähnten Statistiken nicht wesentlich voneinander abweicht.

Da der Stifterverband auf das Entgegenkommen der befragten Unternehmen angewiesen ist, kann auch *nicht sichergestellt werden, daß die Erhebung über die F+E-Subventionierung vollständig ist.* 1977 wurden z. B. nur 60 % der verschickten Fragebogen zurückgesandt. Insbesondere die kleineren Unternehmen legten eine gewisse Zurückhaltung an den Tag, was zur Vermutung Anlaß gibt, daß diese in der Statistik unterrepräsentiert sind. Auf der anderen Seite zeigen Vergleiche zwischen Angaben des BMFT über die gesamte F+E-Förderung der Wirtschaft und den vom Stifterverband erhobenen Zahlen über die staatlich finanzierte F+E in Unternehmen, daß der weit überwiegende Teil der F+E-Subventionen von der letztgenannten Statistik erfaßt wird[1]).

Schließlich führt auch die *Abschneidegrenze für Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten* zu einer Verringerung des Informationsgehalts der Stifterverbandserhebung. Auf der Basis dieser Statistik kann die häufig vertretene These von der besonderen Benachteiligung kleiner Unternehmen nicht vollständig überprüft werden.

789. Die folgende *Tabelle 6* gibt die Verteilungsquotienten der F+E-Subventionen für 1971 bis 1979 wieder, die sich ergeben, wenn man die Fördermittelanteile der Unternehmensgrößenklassen lt. Stifterverbandsstatistik durch die entsprechenden Umsatzanteile im Produzierenden Gewerbe (auf diesen Wirtschaftsbereich entfielen ca. 95 % aller F+E-Subventionen) lt. Umsatzsteuerstatistik dividiert. Die Angaben der Umsatzsteuerstatistik sind jeweils ein Jahr älter als diejenigen der F+E-Statistik, doch vollziehen sich die Veränderungen bei der unternehmensgrößenspezifischen Umsatzverteilung so langsam, daß aus dieser Periodenverschiebung kaum Verzerrungen der Ergebnisse resultieren.

Den ersten fünf Jahresspalten liegen ausschließlich die eigenen Erhebungen des Stifterverbandes zugrunde, während in der sechsten Spalte für 1979 zusätzliche Daten aus einer Untersuchung der Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereinigungen (AIF) integriert wurden. Diese fielen im Zusammenhang mit der Vergabe der für kleine und mittlere Unternehmen reservierten F+E-Personalkostenzuschüsse des BMWi an und ermöglichen dementsprechend eine umfangreichere Berücksichtigung dieser Unternehmensgruppe.

790. Bei der Betrachtung der *Tabelle 6* wird unmittelbar deutlich, daß in allen Untersuchungsjahren *die kleinen und mittleren Unternehmen bis 100 Mio. DM relativ zu ihrer Größe erheblich weniger Forschungsmittel erhielten als die großen Unternehmen mit über 250 Mio. DM Umsatz.* Die von der Bundesregierung im wesentlichen noch als mittlere Unternehmen angesehenen Einheiten mit zwischen 100 und 250 Mio. DM Umsatz wurden in etwa proportional zu ihrer Größe subventioniert[1]).

Im Zeitablauf änderte sich diese grundsätzliche Struktur nur wenig. Jedenfalls blieb in den meisten Perioden eine deutliche Dreiteilung der Unternehmen bis 100, von 100 bis 250 und über 250 Mio. DM Umsatz mit einer in dieser Reihenfolge zunehmenden relativen Förderung bestehen.

Auch der Einbezug der AIF-Daten ändert nichts an dieser grundsätzlichen Aussage. Vielmehr deutet die sechste Spalte der *Tabelle 6*, deren Verteilungsquotienten durch den Einbezug der Angaben aus den F+E-Personalkostenzuschüssen auf der Basis einer wesentlich repräsentativeren Datensammlung berechnet werden konnten als diejenigen der Stifterverbandsstatistik alleine, darauf hin, daß die *Bevorteilung der Großunternehmen tatsächlich noch umfangreicher* ist, als es die vorangehenden Spalten anzeigen.

791. Ad hoc könnte vermutet werden, daß die festgestellte Ungleichverteilung in erster Linie auf sogenannten *Struktureffekten* beruht. Unter dem Struktureffekt der Verteilung einer Subvention auf Unternehmensgrößenklassen soll hier verstanden werden, daß Einheiten bestimmter Größe deshalb im größeren Maße von staatlichen Transfers profitieren als andere, weil Merkmale, an die die Förderung anknüpft (z. B. Zugehörigkeit zu einer bestimmten Branche, Standort in einer bestimmten Region, Durchführung von F+E-Maßnahmen), bei ihnen besonders häufig oder in besonders umfangreicher Ausprägung auftreten. Bei den F+E-Subventionen wäre die Bevorzugung der Großunternehmen dann alleine auf einen solchen Struktureffekt zurückzuführen, wenn diese zwar relativ zum Umsatz, nicht jedoch zu den eigenen F+E-Ausgaben höhere Zuwendungen erhielten. In diesem Fall würden die F+E-Maßnahmen bei allen Unternehmen gleichmäßig unterstützt, was jedoch bei einer intensiveren Forschungstätigkeit der Großunternehmen zwangsläufig zu einer Ungleichverteilung (in bezug auf den

[1]) Vgl. Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1977, Essen 1980, S. 22 f.

[1]) In der oben erwähnten KMU-Statistik des BMFT werden als kleine und mittlere Unternehmen solche bezeichnet, die nicht mehr als 200 Mio. DM Jahresumsatz aufweisen.

Tabelle 6

F+E-Förderung der Wirtschaft [1]) nach der Erhebung des Stifterverbandes: Verteilungsquotienten [2]) 1971 bis 1979

(Bezugsbasis: Umsatzverteilung im Produzierenden Gewerbe)

Quelle: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (SV), Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1971, 73, 75, 77, Essen 1974, 76, 78, 80 und derselbe, Unveröffentlichte Erhebungen für 1979, Essen 1982; Statistisches Bundesamt, Fachserie L bzw. 14, Reihe 7 bzw. 8, Stuttgart/Mainz 1974, 76, 78, 81

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	Nur eigene Erhebungen des SV					SV + AIF [4])
	1971	1973	1975	1977	1979	1979
bis 5	0,06	0,13	0,20	[3])	[3])	0,01
5 bis 10	0,00	0,02	0,03	0,06	0,05	0,05
10 bis 50	0,37	0,02	0,10	0,06	0,22	0,31
50 bis 100	0,66	0,67	0,14	0,50	0,32	0,46
100 bis 250	0,63	1,24	1,44	1,12	0,92	1,18
250 und mehr	1,78	1,77	1,58	1,55	1,46	1,84

[1]) Ohne Chemische Industrie und bei der Erhebung des Stifterverbandes ohne Unternehmen unter 50 Beschäftigte.

[2]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (im wesentlichen rechtliche Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklasse am Umsatz des Produzierenden Gewerbes nach der Umsatzsteuerstatistik.

[3]) Da die Klasse in der Umsatzsteuerstatistik nach der Berücksichtigung der Abschneidegrenze unbesetzt ist, kann ein Verteilungsquotient sinnvollerweise nicht berechnet werden. Die Abschneidegrenze für die Umsatzsteuerstatistik wurde durch Multiplikation von 50 (Beschäftigte = Abschneidegrenze der F+E-Statistik) mit dem in der jeweiligen Periode gültigen Verhältnis von Umsatz zu Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe ermittelt.

[4]) Um Doppelzählungen bereinigte Zusammenfassung der Stifterverbandszahlen und der von der Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereinigungen im Zusammenhang mit den F+E-Personalkostenzuschüssen erhobenen Angaben.

Umsatz) der Mittel auf die Unternehmensgrößenklasse führen müßte.

Um hier nähere Einsichten zu erlangen, wurden in *Tabelle* 7 die Anteile der Unternehmensgrößenklassen an den Subventionsbeträgen auf die Anteile an den F+E-Ausgaben bezogen. Betrachtet man zunächst die *ersten fünf Jahresspalten*, deren Verteilungsquotienten allein auf der Basis der Stifterverbandserhebung berechnet wurden, so kann man eine *Bevorzugung der größeren gegenüber den kleineren und mittleren Unternehmen nicht feststellen.* Zwar ist der staatlich finanzierte Anteil an den F+E-Investitionen bei den einzelnen Größenklassen und auch in den einzelnen Jahren sehr unterschiedlich ausgeprägt, doch fehlt es offensichtlich an einer systematischen Beziehung zwischen Unternehmensgröße und F+E-Förderung (bezogen auf die eigenen Forschungsaufwendungen).

792. Wie oben bereits erwähnt wurde, sind jedoch in der Stifterverbandsstatistik die kleinen Unternehmen wesentlich unterrepräsentiert. Durch die geringe Beteiligung der unteren Größenklassen an der Erhebung werden deren Verteilungsquotienten empfindlich gegen Zufallseinflüsse, was in den starken Schwankungen der Werte in Tabelle 5 (z. B. von 1,69 auf 0,13 in der Klasse 10—50 Mio. DM) zum Ausdruck kommt. Eine erheblich vollständigere Erfassung der F+E-Aufwendungen der Unternehmen wird durch die Integration der Zahlen des Stifterverbandes und derjenigen der Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereinigungen (AIF) erreicht. Insbesondere werden hier Forschungsdaten von Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten berücksichtigt.

Der *Einbezug der AIF-Daten* verändert die Verteilungsquotienten für 1979 erheblich (vgl. 6. Spalte der *Tabelle 7). Die Unternehmen mit bis zu 100 Mio. DM* Jahresumsatz, also die kleinen und ein Teil der mittelgroßen Unternehmen werden, bezogen auf ihre F+E-Ausgaben *erheblich gegenüber den Einheiten mit 100 bis 250* und immer noch wesentlich gegenüber den Großunternehmen *benachteiligt.* Allerdings fällt die Benachteiligung, wie der Vergleich mit der entsprechenden Spalte der *Tabelle 4* zeigt, nicht mehr ganz so kraß aus, wie es bei der Bezugsgröße Umsatz der Fall war.

793. Auf der Basis der hier verwandten Statistiken und mit den Einschränkungen, die sich aus den Unzulänglichkeiten der Datenbasis ergeben, kann also festgestellt werden, daß *bei der F+ E-Förderung eine Bevorteilung der größeren Unternehmen gegenüber den kleineren gegeben ist.* Diese beruht teilweise auf sogenannten Struktureffekten. Sie wird zum anderen aber durch eine Subventionspraxis hervorgerufen, die die F+E-Aufwendungen großer Unternehmen zu einem höheren Anteil finanziert als diejenigen kleiner und mittlerer Einheiten. Daß diese Ungleichverteilung aus verschiedenen Gründen (etwa weil die Großunternehmen eher volkswirtschaftlich relevante Projekte durchführen können) gewollt sein mag, kann im hier interessierenden Zusam-

Tabelle 7

F+E-Förderung der Wirtschaft [1]) nach der Erhebung des Stifterverbandes: Verteilungsquotienten [2]) 1971 bis 1979

(Bezugsbasis: Eigene F+E-Ausgaben der Unternehmen)

Quelle: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft; a. a. O. (1971 bis 1979)

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	Nur eigene Erhebungen des Stifterverbandes (SV)					SV + AIF [3])
	1971	1973	1975	1977	1979	1979
bis 5	1,22	1,87	1,57	3,80	1,86	0,55
5 bis 10	0,18	0,58	0,74	0,83	0,72	0,19
10 bis 50	1,69	0,13	0,74	0,52	1,21	0,55
50 bis 100	1,54	1,33	0,40	1,44	0,82	0,55
100 bis 250	0,84	1,70	1,48	1,36	1,45	1,32
250 und mehr	0,95	0,95	0,98	0,96	0,96	1,09

[1]) Vgl. Fn. 1 zu Tabelle 6.
[2]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (im wesentlichen rechtliche Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklasse an der Gesamtheit der F+E-Ausgaben der Unternehmen.
[3]) Vgl. Fn. 4 zu Tabelle 6.

menhang dahingestellt werden. In jedem Fall fördert sie die aggregierte und, soweit die festgestellte Verteilung im Prinzip auch für einzelne Branchen gilt (dies konnte auf der Basis der zur Verfügung stehenden Daten nicht geprüft werden), ebenso die Anbieterkonzentration auf einzelnen Märkten.

3.3.4.2 Die unternehmensgrößenspezifische Verteilung der BMFT-Projektförderung und der F+E-Personalkostenzuschüsse (BMWi)

794. Das Bundesministerium für Forschung und Technologie (BMFT) und das Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) stellten der Monopolkommission Daten über die Verteilung der Förderbeträge ihrer beiden wichtigsten Maßnahmen, der BMFT-Projektförderung und der F+E-Personalkostenzuschüsse, auf Unternehmen unterschiedlicher Größe zur Verfügung. Durch die Berücksichtigung dieser beiden Subventionsformen werden z. B. 1980 fast 90 % aller der in *Tabelle 5* aufgeführten Fördermittel erfaßt, so daß die *Analyse der Projektförderung und der Personalkostenzuschüsse* schon *wesentliche Schlüsse auf die Konzentrationswirkung aller F+E-Transfers* des Bundes an Unternehmen zuläßt. Allerdings verbietet sich eine gemeinsame Untersuchung der beiden Maßnahmen, weil die statistischen Erfassungsmethoden differieren. In den *Tabellen 8 und 9* werden deshalb die Verteilungsquotienten für jede der beiden F+E-Maßnahmen getrennt ausgewiesen.

795. Auf die *BMFT-Projektförderung* entfielen 1980 ca. 3/4 aller der in *Tabelle 5* berücksichtigten F+E-Subventionen. Es handelt sich damit um die mit Abstand bedeutendste Unterstützung der Forschung in Unternehmen. Unter der Projektförderung wird die Gesamtheit diverser Fachprogramme des BMFT wie z. B . Energieforschung und Energietechnologie, Informationsverarbeitung, Umweltforschung, Bau- und Wohnungswesen, Transport- und Verkehrssysteme etc. verstanden. Im Gegensatz zu den Anfangsjahren der Forschungsförderung, in denen die Kernenergietechnik im Mittelpunkt des Interesses stand (Bundesministerium für Atomfragen), sind heute die Fachprogramme so weit gefächert, daß grundsätzlich Unternehmen jeder Größe mit Aussicht auf Erfolg Förderanträge an das BMFT stellen können.

796. Die Daten des BMFT über die unternehmensgrößenspezifische *Verteilung der Projektfördermittel beziehen sich ausschließlich auf rechtlich selbständige Einheiten.* Dadurch wird eine Vielzahl ausgegliederter Forschungsabteilungen von Großunternehmen bei den kleineren Einheiten erfaßt, was natürlich zu einer Verzerrung der Ergebnisse führen kann. Diese Problematik ist im Prinzip auch bei der Stifterverbandsstatistik gegeben. Dort dürften die Verfälschungen jedoch geringer sein, weil Konzernmeldungen zumindest dann akzeptiert werden, wenn Mutter- und Tochtergesellschaften in der gleichen Wirtschaftsgruppe (= Dreisteller der Systematik der Wirtschaftszweige für das Produzierende Gewerbe, Stand 1976) tätig sind. Dies dürfte aber gerade bei den rechtlich, aber nicht wirtschaftlich selbständigen Forschungsgesellschaften der Fall sein.

Eine weitere Qualitätseinbuße erfahren die Angaben des BMFT dadurch, daß die *Umsatzgruppeneinteilung* der Unternehmen *nach den zuletzt gemeldeten Umsätzen* und nicht nach den Umsätzen im Jahr der jeweiligen Förderung durchgeführt wird. Unternehmen, die in den fünf untersuchten Jahren durchgehend gefördert wurden und z. B. ein hohes Umsatzwachstum erzielten, werden auch für die früheren Jahre in die zuletzt erreichte Größenklasse eingeordnet. Insgesamt dürfte aber diese Unzulänglichkeit der Statistik, insbesondere in Relation zu den

sonstigen Unzulänglichkeiten und angesichts der verhältnismäßig groben Klasseneinteilung, von untergeordneter Bedeutung sein.

Das BMFT sah sich auch nicht in der Lage, für alle geförderten Unternehmen Umsatzzahlen zu ermitteln. Insofern beziehen sich die Verteilungsquotienten nur auf knapp *90 % der Projektförderungsmittel.*

Als *Bezugsgröße für die Verteilung* der Projektförderung des BMFT wurden die Anteile der Unternehmensgrößenklassen am Umsatz des Produzierenden Gewerbes 1978 lt. Umsatzsteuerstatistik gewählt. Die Umsatzverteilung 1978 wurde deshalb für alle Jahre zugrunde gelegt, weil genauere Auskünfte über das Alter der für die Einteilung der F + E-Förderung maßgeblichen Umsatzangaben nicht vorlagen. Von dieser Ersatzlösung dürften allerdings keine allzu großen Störeinflüsse auf die Ergebnisse der Untersuchung ausgehen, weil sich die Umsatzverteilung auf die Unternehmensgrößenklassen im Zeitablauf nur sehr langsam verändert. Auf die Zulässigkeit der Verwendung der Umsatzsteuerstatistik wurde im vorangehenden Abschnitt schon eingegangen.

797. *Tabelle 8* zeigt, daß die eigentlichen *Bevorzugten bei der Verteilung der BMFT-Subventionen* die gerade noch als mittelgroß zu bezeichnenden Unternehmen mit Umsätzen zwischen *100 und 250 Mio. DM* und die Unternehmen mit *10 bis 50 Mio. DM Umsatz* im Jahr sind, während die übrigen Einheiten bestenfalls proportional zu ihren Umsätzen gefördert wurden.

Im Vergleich mit den auf die Erhebungen des Stifterverbandes gestützten Verteilungskennziffern (vgl. *Tabelle 6)* fällt jedoch auf, daß hier im großen und ganzen die *Unterschiede bei der Vergabe von F+ E-Subventionen* an die Unternehmensgrößenklassen *wesentlich geringer* ausfallen. Die Ursache für diese Abweichung dürfte im wesentlichen darin zu suchen sein, daß der Stifterverband zum Teil wirtschaftlich zusammengehörige Unternehmen gemeinsam erfaßt, während das BMFT streng nach dem Prinzip der rechtlichen Selbständigkeit vorgeht. Die Auswirkungen dieser unterschiedlichen Abgrenzung der Erhebungseinheit werden deutlich, wenn man die absoluten Zahlen der Förderung einzelner Größenklassen aus den beiden Statistiken gegenüberstellt. 1979 weist z. B. die gemeinsame Erhebung von Stifterverband und AIF, in der auch Zuwendungen anderer Ministerien sowie der Länder enthalten sind, für die Klasse mit bis 5 Mio. DM Jahresumsatz einen Betrag von 45 Mio. DM aus, während das BMFT für die Projektförderung alleine 214 Mio. DM angibt. Die entsprechenden Zahlenpaare lauten für die Klasse 5 bis 10 Mio. DM Umsatz: 11/43 Mio. DM und für die Klasse 10 bis 50 Mio. DM Umsatz: 154/300 Mio. DM. Trotz der erheblichen Unterschiede bei der Erhebungstechnik kann jedoch aus beiden Statistiken als am wenigsten weitgehende Aussage die abgeleitet werden, daß *zumindest eine Bevorzugung der Unternehmen mit bis zu 100 Mio. DM Jahresumsatz* bei der Vergabe von F + E-Subventionen *ausgeschlossen* werden kann.

798. Mit wesentlich weniger statistischen Unzulänglichkeiten als die Erhebung für die BMFT-Projektförderung sind die Angaben des BMWi über die *F+ E-Personalkostenzuschüsse* behaftet, die auch den AIF-Daten zugrunde liegen. Allerdings handelt es sich hier um eine Maßnahme von geringerem Gewicht (Anteil an den in *Tabelle 5* aufgeführten Subventionen 1980 ca. 14 %), die zudem noch ausschließlich für kleine und mittlere Unternehmen (bis 1981:

Tabelle 8

Projektförderung des Bundesministeriums für Forschung und Technologie: Verteilungsquotienten[1]) 1976 bis 1980

Quelle: Bundesministerium für Forschung und Technologie; Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 8, a. a. O.

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	1976	1977	1978	1979	1980
bis 5	0,96	0,88	0,67	0,65	0,93
5 bis 10	0,60	0,52	0,52	0,46	0,54
10 bis 50	1,21	1,34	1,36	1,06	1,17
50 bis 100	0,51	0,31	0,29	0,46	0,54
100 bis 250	1,51	1,90	1,44	1,75	1,56
250 und mehr	0,97	0,94	1,09	1,12	0,99

[1]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (Umsatzeinteilung nach der letzten Umsatzmeldung) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklassen am Umsatz der Unternehmen im Produzierenden Gewerbe nach der Umsatzsteuerstatistik 1978. Bei den Unternehmen handelt es sich um rechtlich selbständige Einheiten. Von der gesamten Projektförderung konnten ca. 90 % auf die Unternehmensgrößenklassen aufgeteilt werden.

weniger als 1 000 Beschäftigte oder weniger als 150 Mio. DM Jahresumsatz) reserviert und insofern in ihrer Wirkungseinrichtung auf die Konzentration schon teilweise festgelegt ist.

Die Statistik über die F + E-Personalkostenzuschüsse erfaßt zum großen Teil *wirtschaftliche Einheiten*, denn Unternehmen, die im Mehrheitsbesitz eines oder mehrerer Unternehmen mit mehr als 150 Mio. DM Jahresumsatz stehen, sind nicht antragsberechtigt. Damit ist allerdings nicht ausgeschlossen, daß wirtschaftlich zusammengehörige Einheiten, die jeweils unterhalb der Förderungrenze liegen, als selbständige Unternehmen in die Erhebung eingehen.

Unproblematisch ist bei den Personalkostenzuschüssen die Wahl der *Bezugsbasis* für die Anteile der Unternehmensgrößenklassen an der Förderungssumme. Da die Subventionen an (im wesentlichen) wirtschaftliche Einheiten des Produzierenden Gewerbes gezahlt werden, bietet sich die schon oben verwandte Umsatzverteilung nach der Umsatzsteuerstatistik für denselben Wirtschaftsbereich an. Zwar beziehen sich die letzten verfügbaren Angaben der Umsatzsteuerstatistik auf das Jahr 1978, während die Personalkostenzuschüsse erst 1979 eingeführt wurden. Die bereits erwähnte relative zeitliche Konstanz der Umsatzverteilung auf Unternehmensgrößenklassen verhindert jedoch, daß durch die unterschiedlichen Erhebungsjahre wesentliche Störeinflüsse auf die Verteilungsquotienten einwirken.

799. Der *Tabelle 9* ist zu entnehmen, daß fast alle Umsatzgrößenklassen bis 250 Mio. DM Jahresumsatz von den F + E-Personalkostenzuschüssen überproportional (im Verhältnis zu ihrem Umsatz) profitieren. Dies Ergebnis ist allerdings fast tautologisch, weil die Gruppe der Unternehmen mit mehr als 250 Mio. DM Umsatz überhaupt nicht gefördert wird.

Tabelle 9

F + E-Personalkostenzuschüsse des Bundesministeriums für Wirtschaft: Verteilungsquotienten[1]) 1979 bis 1980

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft; Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 8, a.a.O.

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	1979	1980
bis 5	0,72	0,81
5 bis 10	1,92	2,17
10 bis 50	2,83	2,88
50 bis 100	3,43	2,85
100 bis 250	1,27	1,28
250 und mehr	0,00	0,00

[1]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (im wesentlichen wirtschaftliche Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklasse am Umsatz des Produzierenden Gewerbes nach der Umsatzsteuerstatistik 1978.

Von Interesse ist deshalb in erster Linie, bei welchen Unternehmen innerhalb der Gruppe der kleinen und mittleren Anbieter die *Subventionierung am umfangreichsten* ausfällt. Dies ist vorrangig *bei den Unternehmen mit Umsätzen zwischen 10 und 100 Mio DM im Jahr und abgeschwächt bei den Mitgliedern der Klasse 5 bis 10 Mio. DM* Jahresumsatz der Fall. Am wenigsten wird die Forschung bei sehr kleinen Unternehmen mit bis zu 5 Mio. DM Umsatz (entspricht ca. 30 bis 40 Beschäftigten) gefördert, während der relativ geringe Wert der Klasse 100 bis 250 Mio. DM Umsatz zum Teil darauf zurückzuführen sein dürfte, daß hier die größten Klassenmitglieder schon nicht mehr antragsberechtigt sind.

800. Es kann also festgestellt werden, daß die *F + E-Personalkostenzuschüsse* in erster Linie *ein an mittlere Unternehmen adressiertes Förderungsinstrument* sind, das zwar auch die kleinen Unternehmen erreicht, von diesen aber, entweder weil sie weniger eigene Forschung betreiben, oder weil sie die Subventionen weniger beanspruchen, in geringerem Umfang genutzt wird.[1]).

3.3.4.3 Die BMFT-Erhebung über die F + E-Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen

801. Wohl als Argumentationshilfe gegen die in der Öffentlichkeit zunehmende Kritik an der vermuteten Bevorzugung großer Unternehmen bei der F + E-Förderung hat das Bundesministerium für Forschung und Technologie alle Mittel aus denjenigen F + E-Programmen des BMFT und des BMWi zusammengestellt, die ausschließlich oder nahezu ausschließlich sogenannten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit bis zu 200 Mio. DM Jahresumsatz zugute kommen. Hierzu werden die Anteile der KMU an der BMFT-Projektförderung addiert[2]). Setzt man die so gewonnene Förderungssumme an KMU in Relation zur Summe der Beträge derjenigen F + E-Maßnahmen von BMFT und BMWi, die sich entweder auf KMU und Großunternehmen aufteilen oder einer der Größenklasse in ihrer Gesamtheit zuordnen lassen, so erhält man den Anteil der KMU an den erfaßten Subventionen und damit die Möglichkeit, *Verteilungsquotienten für die Unternehmen mit bis zu 200 Mio. DM Jahresumsatz einerseits und über 200 Mio. DM Jahresumsatz andererseits* zu berechnen.

802. Bei den Erhebungseinheiten der KMU-Statistik handelt es sich im wesentlichen um *nach wirtschaftlichen Kriterien abgegrenzte Unternehmen*. Die für die Statistik der Personalkostenzuschüsse gegebenen Erläuterungen gelten hier analog[3]). Damit dürften die Unterlagen über die Förderung der KMU durch F + E-Subventionen von den bisher dargestellten Statistiken die aussagekräftigste sein: Sie umfaßt einerseits den überwiegenden Teil aller der

[1]) Diese Aussage verliert ab 1982 im wesentlichen ihre Gültigkeit, da dann nur noch Unternehmen mit weniger als 50 Mio. DM Jahresumsatz oder weniger als 500 Beschäftigten gefördert werden.
[2]) Vgl. z. B. BMFT-Mitteilungen, 7—8/1980, S. 2.
[3]) Vgl. Tz. 794 ff.

in *Tabelle 5* wiedergegebenen F+E-Transfers (1980 z. B. 93%) und berücksichtigt zum anderen die wirtschaftlichen Einheiten. Ihr Nachteil ist in erster Linie in dem hohen Aggregationsniveau (nur zwei Unternehmensgrößenklassen) zu sehen.

803. An der KMU-Statistik des BMFT mußte die Monopolkommission zwei *Korrekturen* vornehmen. Das Ministerium rechnet die Erstinnovationsförderung und die Zuschüsse zur Gemeinschaftsforschung (vgl. *Tabelle 5)* vollständig den kleinen und mittleren Unternehmen zu, obwohl u. a. auch die Erstinnovation von Unternehmen wie AEG, Hoechst oder Linde Unterstützung findet und eine Aufteilung der Gemeinschaftsforschung völlig unmöglich ist, weil nicht einzelne Unternehmen, sondern Forschungseinrichtungen mehrerer Unternehmen oder von Verbänden gefördert werden. Diese beiden Maßnahmen werden deshalb aus der KMU-Statistik eliminiert, was allerdings zu keinen wesentlichen Veränderungen der Verteilungsquotienten führt.

804. *Bezugsbasis* ist wieder die Umsatzverteilung im Produzierenden Gewerbe laut Umsatzsteuerstatistik [1]). Da diese Erhebung nur zweijährig durchgeführt wird, bleibt der Umsatzanteil jeweils für zwei, 1978 bis 1980 für drei Perioden konstant. Auf die Zulässigkeit dieser Vorgehensweise wurde in den vorangegangenen Abschnitten bereits hingewiesen.

805. *Tabelle 10* gibt ein sehr deutliches Bild von der Verteilung der F+E-Förderung auf KMU und Großunternehmen. In allen untersuchten Jahren erhielten die *Unternehmen mit bis zu 200 Mio. DM Jahresumsatz relativ zu ihrem Umsatz erheblich weniger Unterstützung als die größeren Einheiten.* Allerdings wurde diese Benachteiligung im Zeitablauf reduziert. Während 1972 die KMU nur ein Zehntel dessen erhielten, was ihnen bei einer umsatzproportionalen Verteilung zugestanden hätte, war es 1980 schon über die Hälfte. Verantwortlich für diesen Prozeß war nicht zuletzt die Einführung der F+E-Personalkostenzuschüsse, die durch die Sprungstelle in der Entwicklung der Verteilungsquotienten 1978/79 markiert wird.

[1]) Die in der Umsatzstatistik existierende Klasse „100 bis 250 Mio. DM Umsatz" mußte hier geteilt werden. Dabei wurde Gleichverteilung innerhalb der Klasse unterstellt.

806. Diese sehr eindeutige und methodisch relativ wenig angreifbare Aussage der *KMU-Statistik* über die Verteilung der F+E-Subventionen wird abgesichert durch die in Abschnitt 3.2.4.1 diskutierten *Ergebnisse der Stifterverbands- bzw. der Stifterverbands- und AIF-Erhebungen,* wenn eine der hier vorgenommenen Klasseneinteilung der Unternehmen entsprechende Aufbereitung herangezogen wird. *Tabelle 11* weist die Verteilungsquotienten 1971 bis 1979 für KMU und Großunternehmen aus, die sich ergeben, wenn die sechs Unternehmensgrößenklassen der *Tabelle 6* auf zwei, durch die Grenze 200 Mio. DM Jahresumsatz getrennte Klassen reduziert werden. In der Anzeige einer Bevor- bzw. Benachteiligung und im weiteren Sinne auch in der Größenordnung stimmen die Verteilungsquotienten der *Tabelle 10* und der *Tabelle 11* überein. Der wesentlichste Unterschied zwischen den beiden besteht darin, daß die KMU-Statistik auf einen deutlichen Abbau der Benachteiligung kleinerer Unternehmen schließen läßt, während den Stifterverbandszahlen lediglich von 1973 bis 1979 eine leichte Tendenz in Richtung auf eine umsatzproportionale Verteilung der Subventionen zu entnehmen ist.

3.3.4.4 Zusammenfassende Beurteilung der Konzentrationswirkung von F+E-Subventionen

807. Wie in der Einführung des Abschnitts 3.2.4 bereits erwähnt wurde, handelt es sich bei den F+E-Subventionen um umfangreiche Transfers an Unternehmen, so daß grundsätzlich von einem über der Spürbarkeitsschwelle liegenden Einfluß dieser Zahlungen auf die Unternehmenskonzentration ausgegangen werden kann. Die der Monopolkommission

Tabelle 10

Verschiedene F/E-Programme [1]): Verteilungsquotienten [2]) für kleine und mittlere Unternehmen (bis 200 Mio. DM Umsatz) und Großunternehmen (über 200 Mio. DM Umsatz) 1972 bis 1980

Quelle: Bundesministerium für Forschung und Technologie; Statistisches Bundesamt, Fachserie L bzw. 14, Reihe 7 bzw. 8, a. a. O.

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
bis 200	0,10	0,09	0,11	0,14	0,22	0,22	0,25	0,48	0,54
200 und mehr	2,28	2,30	2,00	1,96	1,83	1,82	1,77	1,54	1,47

[1]) Alle Programme, die eindeutig einer Größenklasse zugeordnet oder deren Forschungsbeiträge auf Größenklassen aufgeteilt werden konnten: BMFT-Projektförderung, F+E-Personalkostenzuschüsse (BMWi), F+E-Förderung Berlin (BMWi), Externe Vertragsforschung (BMFT), Innovation im Steinkohlebergbau (BMWi), Technologieberatung (BMFT) und Wagnisfinanzierungsgesellschaft (BMFT).

[2]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (im wesentlichen wirtschaftliche Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklasse am Umsatz der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes nach der Umsatzsteuerstatistik.

Tabelle 11

F + E-Förderung der Wirtschaft [1]) nach der Erhebung des Stifterverbandes: Verteilungsquotienten [2]) für kleine und mittlere Unternehmen (bis 200 Mio. DM Umsatz) und Großunternehmen (über 200 Mio. DM Umsatz) 1971 bis 1979

(Bezugsbasis: Umsatzverteilung im Produzierenden Gewerbe)

Quelle: Stifterverband a. a. O.; Statistisches Bundesamt, Fachserie L bzw. 14, Reihe 7 bzw. 8, a. a. O.

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	Nur eigene Erhebungen des Stifterverbandes (SV)					SV + AIF [3])
	1971	1973	1975	1977	1979	1979
bis 200	0,36	0,30	0,30	0,32	0,37	0,31
200 und mehr	1,70	1,73	1,57	1,51	1,43	1,81

[1]) Ohne Chemische Industrie und bei der Erhebung des Stifterverbandes ohne Unternehmen unter 50 Beschäftigte.

[2]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen (im wesentlichen rechtliche Einheiten) an der Gesamtheit der Fördermittel zum Anteil der Größenklasse am Umsatz des Produzierenden Gewerbes nach der Umsatzsteuerstatistik. Die Klasse 100 bis 250 Mio. DM Jahresumsatz bzw. 150 bis 250 Mio. DM Jahresumsatz (1979) in der SV bzw. SV + AIF-Statistik mußte geteilt werden. Dabei wurde Gleichverteilung innerhalb der Klasse unterstellt.

[3]) Um Doppelzählungen bereinigte Zusammenfassung der Stifterverbandszahlen und der von der Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereinigungen im Zusammenhang mit den F + E-Personalkostenzuschüssen erhobener Angaben.

vorliegenden Statistiken lassen den Schluß zu, daß dieser Einfluß im letzten Jahrzehnt in Richtung auf eine Konzentrationsförderung ausgeübt wurde. Keiner der herangezogenen Statistiken über die Verteilung von F + E-Subventionen kann entnommen werden, daß die kleinen und mittleren Einheiten insgesamt begünstigt wurden. Dagegen weisen zwei der drei Erhebungen (Stifterverband, KMU-Statistik) darauf hin, daß die KMU insgesamt relativ zu ihrem Umsatz unterproportionale Zahlungen erhalten. Nur die Unterlagen über einzelne F + E-Förderungsmaßnahmen (BMFT-Projektförderung, F + E-Personalkostenzuschüsse des BMWi) bestätigen dieses Ergebnis nicht. Zumindest scheint eine unverhältnismäßig niedrige Subventionierung der kleinen Unternehmen mit etwa 5 oder 10 Mio. DM Jahresumsatz festzustehen. Deren Verteilungsquotienten sind mit Ausnahme der F + E-Personalkostenzuschüsse, für die besondere Beurteilungskriterien gelten [1]), durchgehend kleiner als eins.

Soweit die gemeinsamen Erhebungen von Stifterverband und AIF als repräsentativ und durch erhebungstechnische Unzulänglichkeiten nicht wesentlich verzerrt angesehen werden können, ist die *Benachteiligung der kleinen wirtschaftlichen Einheiten bei der F+ E-Förderung auch nicht allein darauf zurückzuführen, daß diese im geringeren Umfang als die Großunternehmen F+ E-Maßnahmen durchführen.* Auch die, auf der Basis der eigenen F + E-Ausgaben berechneten Verteilungsquotienten der *Tabelle 7* zeigen eine Benachteiligung der Unternehmen mit unter 100 Mio. DM Jahresumsatz.

808. Als *Ursache für die vorrangige F+ E-Förderung großer Unternehmen* kommt, neben den für kleinere Unternehmen schwieriger zu überwindenden bürokratischen Barrieren bei der Mittelvergabe und einer, von der Monopolkommission nicht unterstellten bewußten Bevorzugung einflußreicher Konzerne, die forcierte Unterstützung solcher Projekte in Frage, die faktisch nur von Großunternehmen bewältigt werden können. Beispiele dafür wären etwa die Nukleartechnik oder der Flugzeugbau.

Sollte die bewußte Förderung von Großtechnologien tatsächlich der eigentliche Grund für die Ungleichverteilung der F + E-Subventionen sein, und trägt sie zum Wachstum der Wirtschaft bei, so wäre eine durch sie induzierte Zunahme der Konzentration unter Umständen hinzunehmen. Dies gilt um so mehr, als die bevorzugte Förderung großindustrieller Branchen insgesamt (Flugzeugbau, Reaktorbau, Steinkohlenbergbau etc.) in erster Linie die aggregierte, nicht aber die Konzentration auf einzelnen Märkten fördert.

Schließlich sollte die konzentrationsfördernde Wirkung der F + E-Subvention nicht isoliert beurteilt werden. Vielmehr ist zu berücksichtigen, daß auch andere Subventionen existieren, die ihr eventuell entgegenwirken. Dies wird in den beiden folgenden Abschnitten für zwei Subventionen bzw. subventionsähnliche Maßnahme geprüft.

3.3.5 Unternehmensgrößenspezifische Verteilung der Mittel aus der Bund/Länder-Gemeinschaftsaufgabe: Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur

809. Bei der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" handelt es sich u. a. um die *finanzielle Unterstützung von Investitionen* in solchen Betrieben der gewerblichen Wirtschaft, deren Standort sich in sogenannten strukturschwachen Gebieten, z. B. dem Zonenrand, befindet. Errichtungs-, Erweiterungs-, Umstellungs- und Rationalisierungsinvestitionen werden durch direkte

[1]) Vgl. Tz. 797.

Zuschüsse gefördert. Vorrangiges Ziel ist die Sicherung oder Neuschaffung von Arbeitsplätzen. Die Maßnahme wird vom Bund und den Ländern gemeinsam finanziert und vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft durchgeführt. In den untersuchten Jahren (1976 bis 1980) schwankt das Volumen der Subventionen zwischen 326,8 Mio. DM (1977) und 535,1 Mio. DM (1978). Damit bleibt ihre Bedeutung zwar erheblich hinter derjenigen der F+E-Förderung zurück, doch kann sie immer noch als gesamtwirtschaftlich relevant angesehen werden.

810. Das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft stellte der Monopolkommission Unterlagen zur Verfügung, denen die Verteilung der bewilligten Mittel aus der Gemeinschaftsaufgabe (GA) auf Betriebe unterschiedlicher Beschäftigtengröße zu entnehmen ist. Die *Erhebungseinheit Betrieb* ist im Prinzip für die Messung der Konzentrationswirkung von Subventionen ungeeignet. Wenn sie hier dennoch Verwendung findet, so bedeutet dies, daß entweder von einer weitgehenden Identität von Betrieben und Unternehmen oder von einer linearen Beziehung zwischen der Größe der Betriebe und der sie besitzenden Unternehmen ausgegangen wird.

Als *Bezugsbasis* für die relative Verteilung der Fördermittel auf die Betriebsgrößenklassen wurde die entsprechende relative Verteilung der Beschäftigten im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe gewählt. Zwar werden die GA-Mittel grundsätzlich auch an andere Wirtschaftsbereiche vergeben, doch entfielen 1980 z. B. 86,5% des geförderten Investitionsvolumens auf diese beiden Sektoren, so daß die hier vorgefundene Verteilung der Beschäftigten als repräsentativ für die Gesamtheit der geförderten Betriebe angesehen werden kann. Für das Jahr 1976 wurde die 1977er Verteilung der Beschäftigung auf die Betriebsgrößenklassen verwandt, da zwischen 1976 und 1977 eine Umstellung der amtlichen Statistik erfolgte, die die Vergleichbarkeit der zeitlich aufeinanderfolgenden Erhebungen vermindert.

Bevorzugte Empfänger der GA-Mittel sind, wie *Tabelle 12* zu entnehmen ist, insbesondere die *sehr kleinen Betriebe* (bis 19 Beschäftigte), aber auch die *kleinen* bis *mittelgroßen Einheiten* mit bis 200 Beschäftigten. Die größeren Betriebe mit mehr als 200 Beschäftigten (in ihnen arbeiten ca. 70% der Beschäftigten im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe) werden dagegen deutlich unterproportional zu ihrem wirtschaftlichen Gewicht gefördert.

Mit den Einschränkungen, die sich aus der Erhebungseinheit Betrieb ergeben, kann also festgestellt werden, daß die Regionalförderung durch die Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" eher den kleinen und mittleren Einheiten zugute kommt und somit tendenziell dekonzentrierend wirkt. Aufgrund fehlender Daten ist allerdings nicht feststellbar, inwieweit diese Aussage für einzelne Märkte und nicht nur für die gewerbliche Wirtschaft insgesamt gilt.

3.3.6 Unternehmensgrößenspezifische Verteilung zinsverbilligter Kredite

811. Zur Förderung der *Unternehmensgründung*, des *Unternehmenswachstums* kleiner und mittlerer Unternehmen sowie *bestimmter Investitionen* (Umweltschutz, Energieeinsparung etc.) vergeben die Gebietskörperschaften zinsverbilligte und zum Teil nachrangig gesicherte Kredite an die gewerbliche Wirtschaft. Die Mittel für diese öffentlichen Kredite stammen zum Teil aus den ordentlichen Haushalten und zum Teil aus dem ERP-Sondervermögen. Schließlich werden von den Instituten, die die Maßnahmen durchführen, der *Lastenausgleichsbank*

Tabelle 12

„Gemeinschaftsaufgabe — Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur": Verteilungsquotienten[1]) 1976 bis 1980

Quelle: Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft; Statistisches Bundesamt, Fachserie 4, Reihe 4.1.2, 1977 bis 1980, Stuttgart/Mainz 1979 bis 1981

Beschäftigtengrößenklasse / Jahr	1976	1977	1978	1979	1980
bis 19	16,11	20,22	14,22	19,56	23,89
20 bis 49	1,88	1,98	1,23	2,41	2,36
50 bis 199	1,77	2,29	1,33	1,56	2,22
200 bis 499	1,18	0,61	0,79	0,55	0,57
500 bis 999	0,67	0,23	0,54	1,52	0,15
1 000 und mehr	0,07	0,09	0,72	0,02	0,04

[1]) Verhältnis des Anteils einer Beschäftigtengrößenklasse der Betriebe an der Gesamtförderung zum Anteil der Größenklasse an den Beschäftigten im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt.

(LA) und der *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW), auch erhebliche Beträge am Kapitalmarkt aufgenommen.

812. 1980 vergaben der Bund und das ERP-Sondervermögen über die LA und die KfW sowie diese Institute aus eigenen Mitteln Kredite an die gewerbliche Wirtschaft in Höhe von ca. 4,4 Mrd. DM. Da es sich hier nicht um verlorene Zuschüsse handelt, ist der *involvierte Subventionsbetrag* natürlich wesentlich geringer. Er ergibt sich in der Regel aus dem Kapitalwert der innerhalb der Laufzeit des Kredits gezahlten Zinsverbilligungsbeträge. In vielen Fällen wird der Subventionsanteil an den verbilligten Krediten jedoch überhaupt nicht festzustellen sein, da bei der Zuteilung öffentlicher Mittel auch solche Unternehmen berücksichtigt werden, die von Kreditinstituten überhaupt nicht bedient würden und für die somit kein Vergleichsmarktzins existiert. In erster Annäherung an die Realität soll hier der Subventionsbetrag bei einer Kreditvergabe (1980) von 4,4 Mrd. DM unter Zugrundelegung einer Zinsverbilligungsmarge von 1,5 Prozentpunkten, eines Kalkulationszinsfußes von 10% und einer Laufzeit von 10 Jahren auf 450 Mio. DM, also rd. 10% der Kreditsumme geschätzt werden. Damit bewegt sich die Größenordnung der über die LA und die KfW vergebenen Zinssubventionen in etwa im Rahmen der im vorangehenden Abschnitt dargestellten Regionalförderung.

813. Die *Lastenausgleichsbank* vergibt u. a. Kredite zur Existenzgründung, für Investitionen in neugeplanten Wohn- und Gewerbegebieten sowie an Flüchtlinge und Spätaussiedler. Nach ihren Auskünften kommen die Maßnahmen nahezu ausschließlich Kleinunternehmen mit bis zu 50 Mio. DM Jahresumsatz zugute. Da eine Aufteilung der Kreditbeträge auf die in den vorangehenden Abschnitten verwandten, kleineren Umsatzgrößenklassen von der LA nicht vorgenommen wird, sollen diese für die Berechnung der Verteilungsquotienten der zinsverbilligten Kredite im folgenden zusammengefaßt werden. Damit weden alle von der LA (1980 z. B. im Umfang von 1,1 Mrd. DM) abgewickelten Geschäfte mit Unternehmen der kleinsten Größenklasse zugeschlagen.

814. Schwerpunkt der Kreditzusagen der *KfW* an gewerbliche Unternehmen sind die aus ERP- und KfW-Mitteln gespeisten Finanzierungsprogramme für kleine und mittlere Unternehmen. 1980 entfielen ca. 90% der KfW-Kredite an die Wirtschaft in Höhe von 3,3 Mrd. DM auf diese Maßnahmen. Daneben sind noch die ERP-Umweltschutzprogramme, das ERP-Seehafenprogramm, das ERP-Programm Auftragsfinanzierung Berlin und das Programm zur Förderung von Auslandsniederlassungen zu erwähnen. Die letztgenannten Kredite können grundsätzlich von Unternehmen aller Größenklassen beansprucht werden.

815. Als *Bezugsbasis* für die Verteilung der Kreditzusagen auf Unternehmensgrößenklassen (nach Umsätzen) wurde die entsprechende Verteilung der Umsätze aller gewerblichen Unternehmen gewählt. Diese, von der in den vorangehenden Abschnitten abweichende Vorgehensweise ist dadurch begründet, daß im Gegensatz zu F+E- und GA-Subventionen die zinsverbilligten Kredite nicht vorwiegend oder sogar ausschließlich dem Produzierenden bzw. dem Verarbeitenden Gewerbe zur Verfügung stehen. Vielmehr werden öffentliche Kredite im erheblichen Umfang auch an den Dienstleistungssektor (z. B. den Handel, den Fremdenverkehr oder die Wohnungswirtschaft) vergeben.

Die Umsatzverteilung stammt nur 1976 und 1978 aus demselben Jahr wie die Verteilung der Kredite, während in den übrigen Perioden jeweils die jüngsten Daten zurückliegender Zeitabschnitte herangezogen werden mußten. Auf die Unbedenklichkeit dieser Vorgehensweise wurde bereits eingegangen.

816. *Tabelle 13* enthält die Verteilungsquotienten 1976 bis 1980 für die von LA und KfW vergebenen Kredite. Offensichtlich wirken die berücksichtigten *Maßnahmen*, wie intendiert, *konzentrationshemmend*. Die Verteilungsquotienten nehmen in allen Jahren von der kleinsten Umsatzgrößenklasse (50 Mio. DM Jahresumsatz) bis zur größten (über 250 Mio. DM Jahresumsatz) kontinuierlich ab. Während die kleinen Einheiten fast das Doppelte der ihnen bei größenproportionaler Verteilung zustehenden Beträge erhalten, fällt die Kreditförderung der Großunternehmen kaum noch ins Gewicht. Dieses Ergebnis ist ungeachtet des im Mittelpunkt stehenden Zieles der Vergabe öffentlicher Kredite, der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, nicht selbstverständlich. Insbesondere die unterproportionale Berücksichtigung mittlerer Unternehmen mit Umsätzen zwischen 50 und 250 Mio. DM Jahresumsatz ergibt sich nicht zwangsläufig aus den Vergaberichtlinien für KMU-Kredite, die zum Teil (z. B. MI/MII-Mittelstandsprogramme der KfW) Unternehmen mit bis zu 200 Mio. DM Jahresumsatz als antragsberechtigt klassifizieren.

3.3.7 Zusammenfassende Beurteilung der unternehmensgrößenspezifischen Verteilung von Subventionen

817. Da nur einer gesicherten empirischen Untersuchung zugängliche Subventionen, und zudem auf der Basis von zum Teil unzulänglichen statistischen Unterlagen, auf ihre Konzentrationswirkung hin überprüft werden konnten, verbieten sich endgültige Wertungen. Die *vorliegenden Verteilungskennziffern lassen* jedoch *den Schluß zu, daß eine generelle Bevorzugung* bestimmter Unternehmensgrößenklassen durch verschiedene Subventionsleistungen der Gebietskörperschaften (hier insbesondere des Bundes) *nicht nachzuweisen ist.*

Subventionen für bestimmte Wirtschaftsbereiche (vgl. Abschnitt 3.2.3), die, soweit sie Branchen mit typischen Unternehmensgrößen betreffen, vorwiegend die aggregierte Konzentration beeinflussen, kommen sowohl Großunternehmen (Beispiel: Bergbau) als auch kleinen und mittleren Einheiten (Beispiel: Milchverarbeitung) zugute. Von der *Förderung der F+E* in der Wirtschaft (vgl. Abschnitt 3.2.4) profitieren heute mit einiger Wahrscheinlichkeit (noch)

Tabelle 13

Kreditzusagen der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Lastenausgleichsbank: Verteilungsquotienten[1]) 1976 bis 1980

Quelle: Kreditanstalt für Wiederaufbau; Geschäftsberichte der Lastenausgleichsbank 1976 bis 1980; Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 8, a. a. O.

Umsatzklasse (Mio. DM) / Jahr	1976	1977	1978	1979	1980
bis 50	1,87	1,84	1,79	1,87	1,88
50 bis 100	0,86	0,99	1,23	0,91	0,71
100 bis 250	0,30	0,41	0,47	0,31	0,33
250 und mehr	0,03	0,02	0,04	0,02	0,06

[1]) Verhältnis des Anteils einer Umsatzgrößenklasse der Unternehmen an der Gesamtheit der Kreditzusagen zum Anteil der Größenklasse am Umsatz aller Unternehmen nach der Umsatzsteuerstatistik. Bei den Unternehmen der Kreditstatistik handelt es sich in der Regel um rechtlich selbständige Einheiten, jedoch erfaßt die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen nur solche Einheiten, die nicht überwiegend im Besitz von Großunternehmen stehen. Zwischen fünf und zehn Prozent der Kreditzusage der KfW konnten nicht auf Unternehmensgrößenklassen aufgeteilt werden. Hier handelt es sich in erster Linie um die Förderung von Neugründungen.

am stärksten die Großunternehmen. Dies ist teilweise auf deren relativ höhere Forschungsetats und zum anderen vermutlich auf eine Bevorzugung von Großtechnologien in der staatlichen Forschungsförderung zurückzuführen. Eine Tendenz zum Einbezug der kleinen und mittleren Unternehmen in die öffentliche F + E-Subventionierung (Beispiel: F + E-Personalkostenzuschüsse) ist jedoch unverkennbar und auch aus der zeitlichen Entwicklung der Verteilungsquotienten ablesbar (vgl. *Tabellen 10 und 11). Die untersuchten zinsverbilligten Kredite* kommen ganz eindeutig den kleinen und im geringeren Umfang den mittleren Unternehmen zugute (vgl. Abschnitt 3.2.6). Auch für die Regionalförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (vgl. Abschnitt 3.2.5) ist schließlich eine Bevorzugung der KMU feststellbar. Bei diesem letztgenannten Ergebnis sind allerdings besondere methodische Vorbehalte angebracht.

Betrachtet man die untersuchten Subventionen in ihrer Gesamtheit, so kann festgehalten werden,daß der Gesetzgeber im Ergebnis eine Förderungspolitik betrieben hat, die nicht eindeutig eine Größenklasse der Unternehmen bevorzugt[1]).

1) Diese Gesamtbeurteilung der untersuchten Subventionen kann nicht auf eine Aggregation der Einzelergebnisse gestützt werden. Die einzelnen Leistungen sind wegen der Unterschiede in der Form der Förderung und aufgrund der abweichenden Erhebungsmethoden nicht addierbar.

KAPITEL VII

Gewerkschaften und Konzentration

1. Grundsätzliche Einflußmöglichkeiten der Gewerkschaften auf die Unternehmenskonzentration

818. Die Gewerkschaften zählen zu den größten und einflußreichsten Organisationen unserer Gesellschaft. Im Jahre 1980 hatten allein die im Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) zusammengeschlossenen Gewerkschaften ca. 8 Mio. Mitglieder. Der Deutsche Beamtenbund, die Deutsche Angestellten Gewerkschaft (DAG) und der Christliche Gewerkschaftsbund Deutschlands (CGB) hatten ca. 0,8 bzw. 0,5 bzw. 0,3 Mio. Mitglieder. Eine herausgehobene Stellung unter sonstigen Vereinigungen und Organisationen nehmen die Gewerkschaften ebenso wie die Arbeitgeberverbände durch den besonderen Schutz des Grundgesetzes (Art. 9 Abs. 3) ein.

819. Gewerkschaften haben in erster Linie die Aufgabe, die Arbeitsbedingungen und die Lohnhöhe zugunsten ihrer Mitglieder, der Arbeitnehmer, zu beeinflussen. Wirtschaftstheoretisch stellen sie deshalb *Angebotskartelle auf den Arbeitsmärkten* dar. Aufgrund dieser Stellung, die vom Grundgesetz ausdrücklich gewollt, innerhalb eines marktwirtschaftlichen Modells aber systemwidriges Element ist, verfügen die Gewerkschaften über erhebliche Macht. Durch ihre Tarifpolitik können sie die Lohnhöhe maßgeblich beeinflussen und dadurch indirekt auch die Preisentwicklung, das Beschäftigungsvolumen und das Wachstum der Volkswirtschaft. Diese Stellung bürdet den Gewerkschaften zusammen mit den Arbeitgeberverbänden große gesamtwirtschaftliche Verantwortung auf.

Eine Untersuchung der Rolle, die die Gewerkschaften als Tarifpartei für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung spielen, gehört jedoch nicht zu den gesetzlichen Aufgaben der Monopolkommission. Sie bleibt deshalb von den folgenden Untersuchungen ausgeschlossen, obwohl sie für eine generelle Beurteilung der Gewerkschaften vorrangig ist.

820. Gewerkschaften können jedoch neben der Konzentration des Angebots von Arbeitsleistungen auch die *Unternehmenskonzentration* in einer Wirtschaft beeinflussen. Auf diese Wirkungszusammenhänge beschränkt sich die folgende Untersuchung der Monopolkommission. Es ist zu prüfen, wie dieser Einfluß zustande kommt und welche Wirkungsrichtung er in der Regel aufweist.

Die vorliegende Untersuchung ist vergleichbar mit dem Kapitel „Banken und Konzentration", in den Hauptgutachten I und II. Während dort untersucht wurde, welchen Einfluß die Banken als Kreditgeber und Vertreter von Eigentümerinteressen auf die Unternehmenskonzentration ausüben, geht es hier um den Einfluß der Gewerkschaften als Vertreter der Arbeitnehmer.

821. Gewerkschaften können die Unternehmenskonzentration beeinflussen

— als Tarifpartei auf den Arbeitsmärkten,

— durch politischen Einfluß infolge ihrer hohen Mitgliederzahl und

— über die (Mit-)Kontrolle von Unternehmen aufgrund ihres Anteilsbesitzes und der verschiedenen Mitbestimmungsgesetze.

Von diesen drei Einwirkungsmöglichkeiten soll nur die letzte näher untersucht werden.

Zwar ist davon auszugehen, daß auch die *Lohnpolitik* der Gewerkschaften Einfluß auf die Unternehmenskonzentration hat. Insbesondere führen brancheneinheitliche Mindestlöhne zum schnelleren Ausscheiden von Grenzanbietern als firmenindividuell vereinbarte Entlohnungen, die sich an der Leistungsfähigkeit des einzelnen Unternehmens orientieren.

Die Monopolkommission hält es jedoch für wenig sinnvoll näher auf solche Zusammenhänge einzugehen. Einmal ist der empirische Nachweis einer konzentrationsfördernden gewerkschaftlichen Tarifpolitik kaum zu führen. Aber auch wenn konzentrationsfördernde Wirkungen kollektiver Lohnvereinbarungen überzeugend zu belegen wären, könnte eine grundlegende Änderung der Struktur der Arbeitnehmerorganisation oder ihrer tarifpolitischen Grundsätze allein aus diesem Grunde wohl kaum empfohlen werden.

822. Auch die indirekten Einflußmöglichkeiten der Gewerkschaften auf die Unternehmenskonzentration über ein *Einwirken auf politische Entscheidungsträger* entziehen sich weitgehend einer empirischen Analyse. Grundsätzlich unterscheiden sich diese nicht von den Einflußmöglichkeiten, die auch anderen gesellschaftlichen Gruppen mit zahlreichen engagierten Mitgliedern und effizienter Organisation offenstehen. Der politische Einfluß der Gewerkschaften wird im folgenden nur insoweit berücksichtigt, als er mit der Kontrolle von Unternehmen in direktem Zusammenhang steht[1]).

[1]) Die Kommissionsmitglieder Iber-Schade und Fertsch-Röver halten es für notwendig, auf eine andere indirekte Einflußmöglichkeit hinzuweisen:
Da die Eigentümer von Gewerkschaftsunternehmen auch im gesellschaftspolitischen Machtgefüge der Bundesrepublik Deutschland eine besondere Stellung ein-

823. Einziger Untersuchungsgegenstand ist also die Möglichkeit der Konzentrationsbeeinflussung der Gewerkschaften, die auf die *Kontrolle von Unternehmen* zurückzuführen ist.

Die Entscheidungsbefugnis der Gewerkschaften bzw. ihrer Funktionsträger in wirtschaftlichen Einheiten kann einmal vom *Anteilsbesitz* herrühren. Die deutschen Gewerkschaften begannen schon frühzeitig damit, Beitragsüberschüsse zur Gründung bzw. zum Ankauf von Unternehmen zu verwenden. Während es sich anfangs in erster Linie um Selbsthilfeorganisationen mit gesamtwirtschaftlich relativ geringer Bedeutung handelte, sind die Gewerkschaften heute im Besitz wichtiger Unternehmensgruppen wie der NEUEN HEIMAT, der Bank für Gemeinwirtschaft und der Volksfürsorge, die sich von ihrem ursprünglichen Auftrag weitgehend gelöst haben.

Eine im Einfluß begrenzte, aber von der Anzahl der betroffenen Unternehmen her gesehen bedeutendere Kontrollmöglichkeit wurde den Gewerkschaften des weiteren durch das *Montan-Mitbestimmungsgesetz von 1951, durch das Betriebsverfassungsgesetz von 1952 sowie durch das Mitbestimmungsgesetz von 1976* eingeräumt. Diese Normen verschafften den Arbeitnehmern Zugang zu den Aufsichtsräten der Kapitalgesellschaften und damit den Gewerkschaften über die direkte Entsendung ihrer Vertreter bzw. über die Wahl von Gewerkschaftsmitgliedern die Möglichkeit der Mitsprache bei der Bestellung von Vorständen und bei grundsätzlichen unternehmenspolitischen Entscheidungen.

Schließlich kann es im Einzelfall zu einer *Kumulation von Einflußmöglichkeiten* kommen, wenn Gewerkschaften Anteile an Gesellschaften besitzen, die einem der genannten Mitbestimmungsgesetze unterliegen. Diese Konstellation ist insbesondere dann von Interesse, wenn eine Minderheitsposition der Gewerkschaften auf der Kapitalseite durch den Einzug von Gewerkschaftsvertretern auf der Arbeitnehmerseite zu einer Mehrheitsposition im Kontrollorgan der Gesellschaft wird.

824. Es ist zu prüfen, ob die genannten Möglichkeiten des gewerkschaftlichen Einwirkens auf die Entscheidungen in Unternehmen (Eigentumsrechte, Mitbestimmungsrechte, Kumulation von Eigentums- und Mitbestimmungsrechten) dazu genutzt werden können, eine *Koordination des Vorgehens verschiedener Gesellschaften* herbeizuführen. In diesem Fall ist die Konzentrationswirkung gewerkschaftlicher Aktivitäten evident.

Eine Konzentrationszunahme kann aber auch dann gewerkschaftlich bedingt sein, wenn gewerkschaftlich kontrollierte Unternehmen in den Genuß spezifischer *Wettbewerbsvorteile* gelangten und aufgrund solcher Vorteile ein überdurchschnittliches Wachstum realisierten.

nehmen, können davon wettbewerbsrelevante Wirkungen auf die Verhaltensweisen der mit ihnen konkurrierenden Unternehmen ausgehen, die ebenfalls nicht Untersuchungsgegenstand dieses Kapitels sind.

825. Im folgenden wird zunächst geprüft, welche Unternehmen überhaupt als gewerkschaftlich kontrolliert anzusehen sind und ob diese Unternehmen sich im Wettbewerb auf besondere Vorteile stützen können. Daran schließt sich eine Untersuchung derjenigen Branchen an, in denen Gewerkschaftsunternehmen eine relevante Rolle spielen. Hier wird im einzelnen analysiert, ob die letztgenannten Unternehmen über internes, durch spezifische Vergünstigungen forciertes oder externes, von den Gewerkschaften herbeigeführtes Wachstum einen wesentlichen Beitrag zur Konzentration geleistet haben. Schließlich ist zu erörtern, ob alle Gewerkschaftsunternehmen unter einheitlicher Leitung stehen und somit gegebenenfalls Teil der aggregierten Konzentration sind.

2. Gewerkschaftlich kontrollierte Unternehmen

2.1 Unternehmenskontrolle durch Anteilsbesitz

826. Die Deutschen Gewerkschaften gelangten im Laufe ihrer Geschichte in den Besitz einiger wichtiger Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. In diesem Abschnitt soll zunächst nur dargestellt werden, welche Gesellschaften vom DGB und seinen 17 Einzelgewerkschaften gemeinsam aufgrund von finanziellen Beteiligungen kontrolliert werden. Eine nähere Beschreibung dieser Gesellschaften sowie des Gewerkschaftskonzerns insgesamt bleibt den folgenden Abschnitten 4 und 5 vorbehalten. Neben den DGB-Gewerkschaften verfügt nur noch der Deutsche Beamtenbund (in Form einer 50%igen Beteiligung am Beamten-Heimstättenwerk) über nennenswerten Anteilsbesitz. Die übrigen Arbeitnehmerverbände, wie etwa die DAG oder der CGB sind dagegen kaum unternehmerisch tätig und werden deshalb im folgenden auch nicht in die Untersuchung einbezogen.

827. Die DGB-Branchengewerkschaften und deren Dachorganisation werden im folgenden als Entscheidungseinheit angesehen. Diese Perspektive beinhaltet insofern eine Vereinfachung der Realität, als bei den weitgehend autonomen Einzelgewerkschaften bzw. dem DGB durchaus divergierende Interessen bestehen können. Nach Aussagen der Gewerkschaften wird jedoch über die zuständigen gesellschaftsrechtlichen Organe regelmäßig eine Koordination der Vorstellungen der verschiedenen gewerkschaftlichen Anteilseigner vorgenommen, so daß von einer gemeinsamen Steuerung der Gewerkschaftsunternehmen ausgegangen werden kann.

828. Die Vermögensverwaltungsgesellschaften des DGB und der 17 Einzelgewerkschaften, sowie die gemeinsame Holdinggesellschaft der DGB-Gewerkschaften, die 1974 gegründete Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft AG (BGAG) besitzen Mehrheitsanteile der folgenden Unternehmen:[1])

[1]) Alle folgenden Beteiligungs- und Unternehmensangaben stützen sich auf Geschäftsberichte, die im Kapitel II genannten Unternehmensnachschlagewerke, eigene Angaben der Unternehmen, der Eigentümer sowie auf Zeitungsmeldungen.

— Bank für Gemeinwirtschaft AG (BfG) (99,5%),
— Volksfürsorge Lebensversicherung AG (direkt und indirekt 100%),
— NEUE HEIMAT, Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH (100%),
— NEUE HEIMAT Städtebau GmbH (100%),
— Bund-Verlag GmbH (100%),
— Büchergilde Gutenberg GmbH (100%),
— acon Gesellschaft für Werbung und Kommunikation mbH (56,2%),
— Gemeinwirtschaftliche Datenverarbeitungsgesellschaft mbH (100%),
— Union Druckerei und Verlagsanstalt GmbH (100%).

Diese Gesellschaften kontrollieren wiederum zahlreiche Tochter- und Enkelunternehmen, die überwiegend denselben Wirtschaftszweigen wie die Obergesellschaften angehören oder zu diesen in vertikaler Beziehung stehen. In der Regel handelt es sich bei den Tochtergesellschaften um eigene Gründungen, die entweder bestimmte Geschäftssparten übernahmen (z. B. die BSV-Bank der BfG, die sogenannte Briefkredite vergibt), die bestimmte Regionen bedienen (z. B. die Regionalgesellschaften der Unternehmensgruppe NEUE HEIMAT) oder die bestimmte Dienstleistungen für das eigene Unternehmen wie z. B. Datenverarbeitung oder Public Relations erbringen.

829. Bei einigen, gewöhnlich in der Öffentlichkeit auch als Gewerkschaftsunternehmen bezeichneten Gesellschaften halten die oben aufgeführten Trägerorganisationen nur Minderheitsbeteiligungen. In diesen Fällen ist eine nähere Analyse der tatsächlichen Kontrollmöglichkeiten der Gewerkschaften erforderlich.

Die Bank für Gemeinwirtschaft hält nach eigenen Angaben einen Anteil von über 25% aber unter 50% an dem deutschen Baukonzern *Boswau + Knauer AG*. Dieses Unternehmen steht in der Nachfolge der Deutschen Bauhütten, die zu Beginn unseres Jahrhunderts auf Initiative der Gewerkschaften zur Behebung der Wohnungsnot bei der arbeitenden Bevölkerung gegründet wurden. 1966 fusionierten die Deutschen Bauhütten mit der in Schwierigkeit geratenen Boswau + Knauer AG, an der die BfG damals einen Anteil von 70% hielt. Später wurde die BfG-Beteiligung an dem neu geformten Konzern auf einen Wert von unter 50% reduziert. Es spricht jedoch einiges dafür, daß dieses Bauunternehmen nach wie vor gewerkschaftlich kontrolliert wird. Einmal wird es auch von den Gewerkschaften nahestehenden Autoren zum Kreis der Gewerkschaftsunternehmen gerechnet[1]). Zum anderen stammten bis Februar 1981 vier der sechs Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat der Boswau + Knauer AG aus Gewerkschaftsunternehmen. Seit Anfang 1981 stellen die Gewerkschaften immerhin noch drei Aufsichtsratsmitglieder, unter ihnen den mit besonderem Stimmrecht ausgestatteten Aufsichtsratsvorsitzenden. Im folgenden wird deshalb die Boswau + Knauer AG ebenso wie ihre Tochtergesellschaften Saar Bauindustrie GmbH und Deutsche Bauhütten GmbH zum Kreis der gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen gerechnet.

[1]) Vgl. z. B. Loesch, A., Die gemeinwirtschaftlichen Unternehmen der Gewerkschaften, Köln 1979, S. 186.

Zweifel bestehen auch hinsichtlich der Zurechnung der *co op AG* zum Kreis der Gewerkschaftsunternehmen. Die Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft hält lediglich einen Minderheitsanteil von 38,3% an dieser Aktiengesellschaft. Weitere 49,7% hält die co op GmbH für Handelsbeteiligungen, an der wiederum schweizerische Genossenschaftsorganisationen und der Bund Deutscher Konsumgenossenschaften beteiligt sind. Die restlichen 12% sind im Besitz der Skandinavia Gesellschaft für Handelsbeteiligungen und der Norddeutschen Landesbank. Obwohl die BGAG nur eine Schachtelbeteiligung an der co op AG besitzt, soll jedoch auch dieses Unternehmen zu den gewerkschaftlich kontrollierten gerechnet werden. Einmal werden die übrigen Anteile von den Organisationen gehalten, die dem gemeinwirtschaftlichen Gedanken nahestehen. Von daher sind kaum Widerstände gegen eine gewerkschaftlich dominierende Unternehmenspolitik zu erwarten. Zum zweiten wird die Hälfte der Aufsichtsratssitze der Anteilseigner von Gewerkschaftsfunktionären oder Angestellten von Gewerkschaftsunternehmen besetzt. Schließlich wird die co op AG von ihrem Vorstandsvorsitzenden Otto selbst als Gewerkschaftsunternehmen bezeichnet[1]).

Der co op AG wird in dieser Untersuchung ein Unternehmen zugerechnet, das nicht im Mehrheitsbesitz dieser Gesellschaft steht. Die *Pro Verbraucher AG* (Hamburg) ist eine ehemalige Konsumgenossenschaft, die zu ca. 70% im Besitz von Kleinaktionären ist. Die co op AG hält lediglich eine Minderheitsbeteiligung von ca. 30%. Die Zurechnung der Pro Verbraucher AG zum co op Konzern gibt die wirtschaftliche Realität jedoch insofern richtig wieder, als die erstgenannte Gesellschaft 1981 ihre sämtlichen rd. 210 Geschäfte durch einen langfristigen Vertrag an die co op AG verpachtete und dadurch eine eigenständige Geschäftstätigkeit aufgab.

Die *Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG*, eine Holding, die direkt und indirekt im Besitz von Anteilen an der Westfälischen Rundschau und der Hannoverschen Allgemeinen Zeitung ist, gehört zu 50% der BGAG, so daß hier von einer (Mit-)Beherrschung des Unternehmens durch die Gewerkschaften ausgegangen werden kann. Die übrigen 50% der Anteile an der KG befinden sich in den Händen der SPD-Funktionsträger Alfred Nau und Friedrich Halstenberg.

Das *Beamten-Heimstättenwerk* (BHW) gehört nur zu 50% den DGB-Gewerkschaften[2]), die restlichen 50% befinden sich im Besitz des Deutschen Beamtenbundes. Auch im Aufsichtsrat ist der DGB nur

[1]) Vgl. Wirtschaftswoche, Nr. 32, vom 31. Juli 1981, S. 64.

[2]) Die Anteile lagen bis 1982 bei der Vermögensverwaltungsgesellschaft des DGB und werden seitdem von der BGAG gehalten.

entsprechend seinem Anteilsbesitz vertreten. Da nicht grundsätzlich davon ausgegangen werden kann, daß zwischen DGB und Beamtenbund Interessenidentität gegeben ist, kann das BHW nur eingeschränkt zu den durch Anteilsbesitz von den Gewerkschaften kontrollierten Unternehmen gezählt werden. Im folgenden wird deshalb besonders darauf hingewiesen, wenn aggregierte Unternehmenskennziffern Angaben über das BHW enthalten.

830. Einen ersten Überblick über die Unternehmensbeteiligungen der Gewerkschaften soll die folgende *Abbildung 1* geben. Eine Auflistung aller Beteiligungsgesellschaften, mit Ausnahme der reinen Besitzgesellschaften, ohne eigene Geschäftstätigkeit sowie derjenigen Einrichtungen, die ausschließlich Dienstleistungen für Gewerkschaftsmitglieder erbringen (Erholungsheime, Fortbildungseinrichtungen, Automobilclubs u. a.) findet sich im Anhang.

2.2 Unternehmenskontrolle durch Mitbestimmung

831. In der Diskussion um die Einführung der paritätischen Mitbestimmung in den 60er und 70er Jahren wurde insbesondere von seiten der Unternehmerschaft die Befürchtung geäußert, den Gewerkschaften würde über den Einzug in die Aufsichtsräte der Kapitalgesellschaften die *Möglichkeit der zentralen Wirtschaftslenkung* eröffnet[1]). Könnten der DGB und die Einzelgewerkschaften über die Unternehmensmitbestimmung (Montan-Mitbestimmungsgesetz von 1951, Betriebsverfassungsgesetz von 1952, Mitbestimmungsgesetz von 1976) tatsächlich einen wirksamen, zentralen Einfluß auf die betroffenen Kapitalgesellschaften ausüben, so würden sie einen gewaltigen horizontalen, vertikalen und konglomeraten Konzern kontrollieren, dem allein im Bereich des MitbestG 1976 484 Großunternehmen angehörten und der einen erheblichen Anteil der wirtschaftlichen Aktivitäten durchführen würde. Wie dem Kapitel III dieses Gutachtens zu entnehmen ist, beträgt schon der Anteil der 100 größten Unternehmen an der gesamten Wertschöpfung aller Unternehmen ca. 20%. Berücksichtigt man, daß die Großunternehmen weit überwiegend Kapitalgesellschaften sind und daß ferner der Kreis der mitbestimmungspflichtigen wesentlich höher als der von der Monopolkommission im Kapitel III untersuchten Unternehmen ist, so kann vermutet werden, daß der überwiegende Teil der inländischen Wertschöpfung von Gesellschaften erbracht wird, in denen Arbeitnehmer mitspracheberechtigt sind.

Die Monopolkommission kommt jedoch zu dem Ergebnis, daß die Mitbestimmungsgesetze allein zur zentralen Steuerung des Marktverhaltens von Unternehmen nicht geeignet sind. Offensichtlich wurde von den Gewerkschaften auch kein Versuch zu einer solchen Wirtschaftslenkung unternommen. Diese Feststellungen sollen durch einige Argumente begründet werden.

832. Zunächst einmal sieht das Mitbestimmungsgesetz von 1976 faktisch nur eine *unterparitätische Vertretung der Arbeitnehmerseite* in den Aufsichtsräten vor. Die Anteilseigner verfügen immer über die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden, der in Pattsituationen die Entscheidung zugunsten der Kapitalinteressen herbeiführen kann. In den dem Betriebsverfassungsgesetz von 1952 unterliegenden Unternehmen verfügt die Arbeitnehmerseite ohnehin nur über ein Drittel der Aufsichtsratsmandate, so daß hier nur von einem Mitspracherecht die Rede sein kann. Lediglich durch das *Montan-Mitbestimmungsgesetz von 1951* ist eine *Parität* zwischen den Faktoren Arbeit und Kapital hergestellt worden. Allerdings ist durch diese Möglichkeit der gleichberechtigten Mitsprache nicht automatisch die Gelegenheit zur maßgeblichen Beeinflussung von Unternehmen gegeben. Bei Pattsituationen entscheidet der sogenannte „neutrale Mann“, der das Vertrauen der Anteilseigner- und der Arbeitnehmerseite genießen muß. Insofern ist eine dominierende Einflußnahme der Arbeitnehmer auf die Aufsichtsratsentscheidungen nur beschränkt möglich.

833. Die Entwicklungsmöglichkeiten der DGB-Gewerkschaften auf die grundsätzlichen Unternehmensentscheidungen der Kapitalgesellschaften sind auch insofern begrenzt, als ihnen nicht alle Sitze der Arbeitnehmerseite zufallen. Nach dem Mitbestimmungsgesetz von 1976 muß ein Vertreter der Arbeitnehmer leitender Angestellter sein, der nicht ohne weiteres den Gewerkschaften zuzurechnen ist. Nur ein Viertel bis ein Drittel (je nach der Größe des Aufsichtsrates) der Arbeitnehmervertreter wird nach diesem Gesetz auf Vorschlag der Gewerkschaften gewählt. Die übrigen Mandatsträger müssen Unternehmensangehörige sein. Nach dem Betriebsverfassungsgesetz 1952 müssen, je nach Größe des Aufsichtsrates, mindestens ein oder zwei Arbeitnehmervertreter Betriebsangehörige sein, und das Montan-Mitbestimmungsgesetz sieht zwei von fünf Aufsichtsratsplätzen für je einen Arbeiter und einen Angestellten des jeweiligen Unternehmens vor. Zwar ist es die Regel, daß auch die betriebszugehörigen Arbeitnehmer-Aufsichtsratsmitglieder gewerkschaftlich organisiert sind, doch ist zu erwarten, daß diese von den Unternehmensmitarbeitern vorgeschlagenen und damit letzteren enger verbundenen Vertreter gegenüber der jeweiligen Gewerkschaftszentrale eine relativ unabhängige Stellung behaupten können und auch wollen. Eine *Interessenkollision zwischen einer Gewerkschaftsspitze*, deren Ziel die koordinierte Steuerung mehrerer Branchenunternehmen ist und den *unternehmensangehörigen Arbeitnehmervertretern* hält die Monopolkommission deshalb für wahrscheinlich, weil abgestimmte Führung immer bedeutet, daß die Interessen des einzelnen Unternehmens hinter diejenigen einer Unternehmensgesamtheit zurücktreten müssen. Die Benachteiligung eines Unternehmens, die z. B. in dem Verzicht auf die völlige Ausnutzung der Marktmöglichkeiten bestehen kann, wird jedoch in der Regel den Widerstand der Arbeitnehmerrepräsentanten dieser Einheit provozieren.

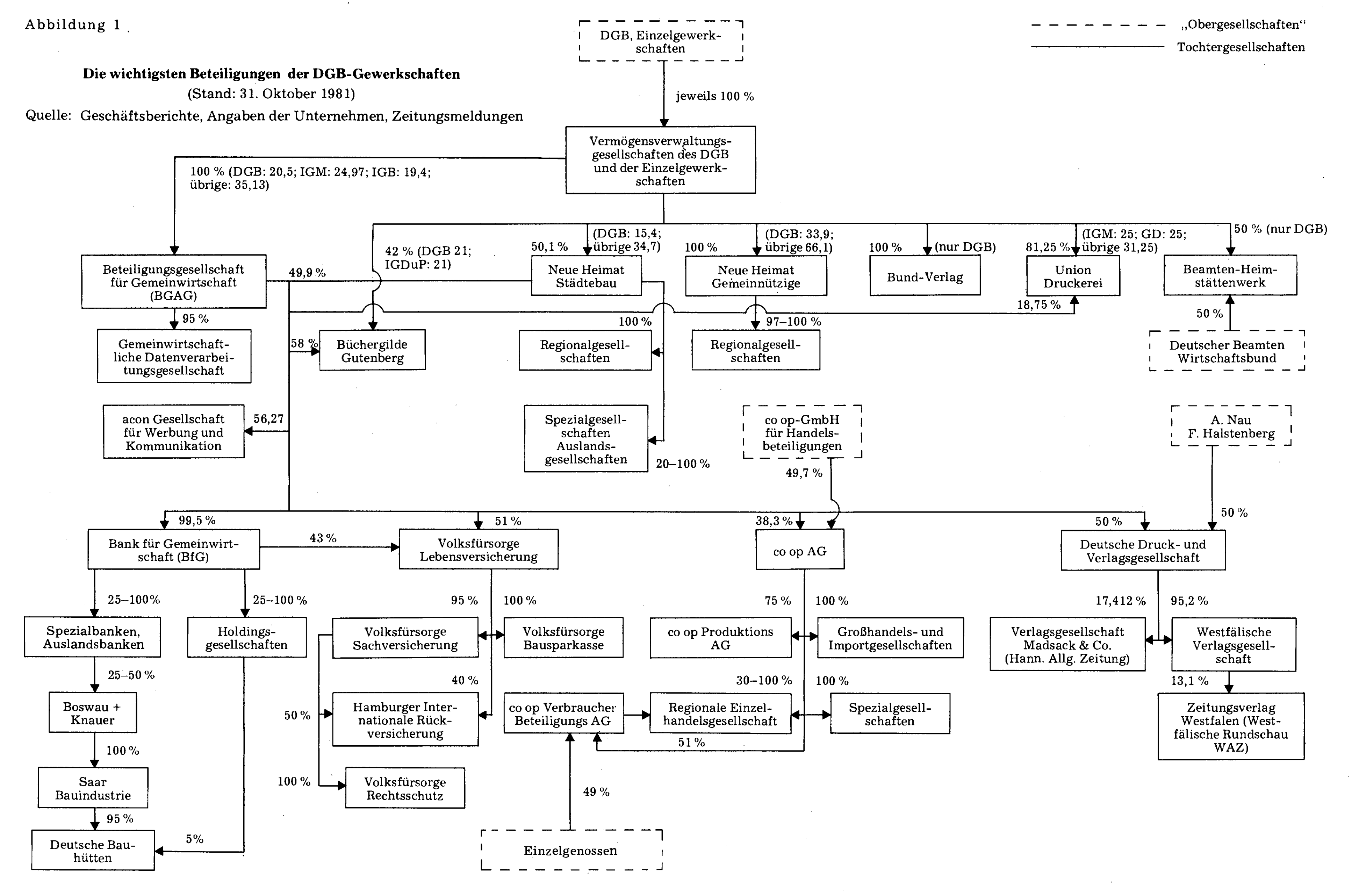
[1]) Vgl. insbesondere Stenographisches Protokoll der öffentlichen Informationssitzung des Ausschusses für Arbeit und Sozialordnung, 16. Oktober 1974, Deutscher Bundestag, 7. Wahlperiode, Protokoll Nr. 51, S. 4f.

Abbildung 1

Die wichtigsten Beteiligungen der DGB-Gewerkschaften

(Stand: 31. Oktober 1981)

Quelle: Geschäftsberichte, Angaben der Unternehmen, Zeitungsmeldungen



834. Auch die langjährigen Erfahrungen mit dem Montan-Mitbestimmungsgesetz und dem Betriebsverfassungsgesetz 1952 sowie die kürzeren mit dem Mitbestimmungsgesetz von 1976 lassen vermuten, daß eine zentrale Lenkung der mitbestimmenden Unternehmen durch die Gewerkschaftszentralen weder möglich noch beabsichtigt ist. Zu diesem Ergebnis kommt z. B. die *Mitbestimmungskommission* (Biedenkopf-Kommission) in ihrem Bericht von 1970, der explizit zu dieser Problematik Stellung nimmt[1]). Auch die von der Mitbestimmungskommission angehörten Arbeitgebervertreter konnten keine Indizien vorbringen, die für die Tatsache einer zentralen gewerkschaftlichen Einflußnahme sprechen.

835. Insgesamt ist die Monopolkommission der Meinung, daß die verschiedenen Normen, die die Mitbestimmung der Arbeitnehmer auf Unternehmensebene regeln, eine *zentrale Lenkung des Marktverhaltens der Kapitalgesellschaften durch die DGB-Gewerkschaften nicht ermöglichen.* Damit ist allerdings auch ein hemmender Einfluß der Mitbestimmung auf die Unternehmenskonzentration ausgeschlossen. Ein solcher wird z. B. vom DGB in seinem Grundsatzprogramm postuliert[2]). Danach würden die Gewerkschaftsvertreter in den Aufsichtsräten verhindern, daß es zu wettbewerbswidrigen Absprachen zwischen Unternehmen oder zu übergroßen Unternehmenszusammenschlüssen kommen würde. Tatsächlich konnte jedoch festgestellt werden, daß die Arbeitnehmervertreter in den Kontroll- und Exekutivorganen der Gesellschaften dann einer Kooperation oder Fusion aufgeschlossen gegenüberstehen, wenn das eigene Unternehmen und damit auch die Arbeitnehmer (etwa in der Form sicherer Arbeitsplätze oder höherer Löhne) voraussichtlich von einer solchen Maßnahme profitieren[3]).

836. Unabhängig von der Diskussion um die Möglichkeiten der Gewerkschaften zur zentralen Wirtschaftslenkung durch Mitbestimmungsrechte in Unternehmen, muß die wettbewerbliche Problematik der *Mehrfachentsendung von Gewerkschaftsvertretern in Aufsichtsräte* gesehen werden. Schon in ihrem II. Hauptgutachten vertrat die Monopolkommission für den Fall der Aufsichtsratsmandate der Kreditinstitute die Ansicht, daß die Berufung einzelner Personen in mehrere Aufsichtsräte konkurrierender Unternehmen wettbewerbsmindernd wirkt[4]).

Durch die Personalunion mehrerer Aufsichtsratssitze entstehen Informationskanäle, über die die Unternehmen zum Beispiel Einblick in die Investitionspläne ihrer Konkurrenten erhalten können. Ohne hier Mißbrauch zu unterstellen, kann davon ausgegangen werden, daß eine Verbesserung des Informationsstatus häufig zu einer Verminderung der Intensität der Wettbewerbsbeziehungen führt.

[1]) Vgl. Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode, BT-Drucksache VI/334, S. 81f.

[2]) Vgl. Grundsatzprogramm des DGB von 1981, Abschnitt 7.

[3]) Vgl. Deutscher Bundestag, 6. Wahlperiode, BT-Drucksache VI/334, S. 45f.

[4]) Vgl. Monopolkommission, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Hauptgutachten 1976/1977, Baden-Baden 1978, Tz. 531.

Die wettbewerbspolitische Relevanz der Mehrfachentsendung von Gewerkschaftsvertretern in Aufsichtsräte mitbestimmter Unternehmen ist allerdings geringer einzuschätzen als die Mandatshäufung bei einzelnen Angehörigen von Kreditinstituten. Bankenvertreter (und alle übrigen Mitglieder der Aufsichtsräte von Unternehmen) können bis zu zehn Aufsichtsratssitze innehaben[1]), während sich die Gewerkschaften in der Regel darauf beschränken, eine Person in höchstens zwei Aufsichtsräte als Arbeitnehmervertreter zu entsenden[2]). Von dieser letzten Beschränkung ausgenommen sind Aufsichtsratsmandate in Unternehmen, an denen die Gewerkschaften Kapitalanteile halten.

2.3 Kumulation von Anteilswerten und Mitbestimmungsrechten

837. Im vorangehenden Abschnitt wurde festgestellt, daß eine zentrale Lenkung der großen Kapitalgesellschaften durch Gewerkschaften über die Mitbestimmung in den Aufsichtsräten schon deshalb unwahrscheinlich ist, weil nur in einem kleinen Teil der Wirtschaft (Bergbau und Stahlerzeugung) Parität verwirklicht wurde, während im übrigen nur mit Einschränkungen oder überhaupt nicht von einer gleichgewichtigen Interessenvertretung der Kapital- und der Arbeitnehmerinteressen in den Aufsichtsräten gesprochen werden kann. Eine Minderheitsposition könnte jedoch die Beherrschung eines Unternehmens erleichtern, wenn die Gewerkschaften neben ihrer Funktion als Vertreter der Arbeitnehmer auch Eigentümer von Kapitalanteilen der Gesellschaften sind, bzw. wenn sie auf die Stimmabgabe von Anteilseignern maßgeblichen Einfluß nehmen können. Der letzte Fall kann z. B. dann gegeben sein, wenn ein nennenswerter Teil der Aktien eines Unternehmens in den Händen von Arbeitnehmern ist, die ihrerseits gewerkschaftlich organisiert sind und ihre Interessenvertretung als Kapitaleigner den Gewerkschaften übertragen haben.

838. Unter der Voraussetzung, daß die Arbeitnehmervertreter eine homogene, gewerkschaftlich kontrollierte Gruppe bilden, genügt es theoretisch, wenn in den Unternehmen, die dem *Montan-Mitbestimmungsgesetz* unterliegen, den Gewerkschaften eines der Mandate der Anteilseigner zufällt. Bei dieser Konstellation verfügen sie über die Mehrheit im Aufsichtsrat und können damit Beschlüsse auch gegen die Stimme des „neutralen Mannes" fassen. Bei solchen Gesellschaften, auf die das *Betriebsverfassungsgesetz 1952* Anwendung findet, muß mehr als ein Viertel der Aufsichtsratssitze der Kapitaleigner von Gewerkschaftsfunktionären oder den Gewerk-

[1]) Vgl. § 100 Abs. 2 Nr. 1 AktG.

[2]) Für den Bereich des DGB wurde z. B. auf dem Stuttgarter Bundeskongreß 1959 eine solche Regelung verabschiedet.

schaften nahestehenden Personen besetzt sein, damit ein entscheidender Einfluß auf die Geschäftspolitik ausgeübt werden kann. Die Kontrolle eines der den Anteilseignern zustehenden Mandate genügt schließlich, um eine in den Geltungsbereich des *Mitbestimmungsgesetzes von 1976* fallende Kapitalgesellschaft weitgehend zu beherrschen. Zwar kann bei einer solchen Verteilung der Aufsichtsratssitze der Posten des Aufsichtsratsvorsitzenden nicht übernommen werden (vgl. § 27 Abs. 1 und 2 MitbestG). Hierdurch wird ein weitgehender Einfluß der Gewerkschaften auf die Unternehmenspolitik jedoch nicht tangiert, denn für die übrigen Abstimmungen im Aufsichtsrat gilt das Prinzip der einfachen Mehrheit. Dies gilt in letzter Konsequenz auch für die Bestellung des Vorstandes (vgl. § 29 Abs. 1 i. V. m. § 31 Abs. 3 MitbestG).

Da in den Hauptversammlungen von Aktiengesellschaften bzw. den Gesellschafterversammlungen von Gesellschaften mit beschränkter Haftung die Abstimmungen grundsätzlich nach dem Mehrheitsprinzip durchzuführen sind (vgl. § 133 Abs. 1 AktG und § 47 Abs. 1 GmbHG), muß ein Anteilseigner 50% plus 1 Stück der stimmberechtigten Kapitalanteile besitzen, um sicher sein zu können, daß er einen Sitz im Aufsichtsrat nach seinem Willen besetzen kann. Tatsächlich werden jedoch die Aufsichtsräte der deutschen Kapitalgesellschaften häufig nach dem Proporzprinzip gewählt, so daß bei der folgenden Übersicht über die Voraussetzungen einer Unternehmensbeherrschung durch Kumulation von Anteilseigner- und Mitbestimmungsrechten vorbehaltlich einer näheren Überprüfung im Einzelfall zunächst davon auszugehen ist, daß für die Besetzung eines Aufsichtsratspostens der Kapitalanteil genügt, der dem Anteil eines Sitzes an der Gesamtzahl der Aufsichtsratsplätze der Anteilseigner entspricht.

Für die einzelnen Mitbestimmungsnormen ergeben sich somit die folgenden Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit eine effektive Kontrolle über Kapitalgesellschaften durch Anteilsbesitz und Mitbestimmung erfolgen kann. Im Gegensatz zu den Ausführungen im vorangehenden Abschnitt wird hierbei zunächst angenommen, daß die Arbeitnehmervertreter jeweils eine homogene Gruppe bilden.

839. Neben den im gewerkschaftlichen Mehrheitsbesitz stehenden mitbestimmungspflichtigen Unternehmen (die eindeutig als gewerkschaftlich kontrolliert anzusehen sind) erfüllen die folgenden Gesellschaften die oben angegebenen Voraussetzungen:

1. Boswau + Knauer AG (MitbestG 1976, 1980: 4 718 Beschäftigte, BfG: 25—50 %),
2. co op AG (MitbestG 1976, 1980: 28 160 Beschäftigte, BGAG: 38,2 %),
3. Pro Verbraucher AG (MitbestG 1976, 1980: 4 767 Beschäftigte, co op AG: 30 %).

Diese Unternehmen wurden jedoch bereits aus anderen Gründen zum Kreis der Gewerkschaftsunternehmen gerechnet, so daß hier die Kumulation von Mitbestimmung und Anteilswerten keine entscheidende Rolle spielt.

4. Beamten-Heimstättenwerk GmbH (MitbestG 1976, 1980: 4 707 Beschäftigte, BGAG: 50 %),
5. Braunschweigisch-Hannoversche Hypothekenbank AG (BetrVG 1952, 1980: 174 Beschäftigte, 30 % bei BHH Beteiligungsholding GmbH, die zu 50 % im Besitz der BfG ist).

840. Neben diesen Gesellschaften kommen grundsätzlich noch solche Unternehmen für eine Kumulation von Anteilsbesitz- und Mitbestimmungsrechten in Frage, in denen *Arbeitnehmer* über die den in *Tabelle 1* angegebenen Werten entsprechende Aktienanteile verfügen. Die Monopolkommission konnte jedoch solche Besitzkonstellation nicht feststellen. Somit kommen nur die Unternehmen 4. und 5. für eine Beherrschung durch die DGB-Gewerkschaften in Frage, die sich maßgeblich sowohl auf Anteilsbesitz als auch auf Mitbestimmungsrechte stützt. Es kann jedoch festgestellt werden, daß in beiden Unternehmen eine solche Beherrschung nicht stattfindet.

841. Im Fall des *BHW* sind keine Tatsachen bekannt geworden, die dafür sprechen würden, daß der DGB hier stärkeren Einfluß ausüben würde als der Deutsche Beamtenbund. Vielmehr spricht für eine kooperative Lenkung dieses Unternehmens, daß der Aufsichtsratsvorsitzende, der unter der Annahme einer Koalition aus Arbeitnehmervertretern und DGB-Gewerkschaften zur Disposition dieser Gruppe stände, jährlich zwischen einem Vertreter des DGB und einem des Beamtenbundes wechselt.

Der Zugriff auf die *Braunschweigisch-Hannoversche Hypothekenbank* (BHH) ist für das anteilsbesitzende Gewerkschaftsunternehmen, die BfG, ohnehin dadurch behindert, daß sie nur gemeinsam mit der Norddeutschen Landesbank, der zweiten Muttergesellschaft der BHH-Beteiligungsholding GmbH über den 30 %-Anteil an der BHH verfügen kann. Im zwölfköpfigen Aufsichtsrat der BHH sind allerdings zwei der acht Vertreter der Kapitaleigner Gewerkschaftsdelegierte. Ein solches Zahlenverhältnis entspricht einer Überrepräsentation dieser Anteilseigner im Aufsichtsrat. Trotzdem erreicht eine unterstellte Koalition aus Gewerkschaftsvertretern bei den Anteilseignern und Arbeitnehmervertretern keine Mehrheit im Aufsichtsrat. Vielmehr sprechen keine Tatsachen dagegen, daß die BHH in erster Linie der Kontrolle der Berliner Bank AG, dem Mehrheitsaktionär (der auch den Aufsichtsratsvorsitzenden stellt) untersteht.

842. Insgesamt kann also festgestellt werden, daß eine gewerkschaftliche Unternehmenskontrolle, die sich einerseits auf eine Minderheitskapitalbeteiligung und andererseits auf die Mitbestimmung von Arbeitnehmern im Aufsichtsrat stützt, ohne praktische Relevanz ist. Insofern erübrigen sich auch weitere Untersuchungen darüber, ob eine Zentralsteuerung der Arbeitnehmervertreter in den Unternehmenskontrollgremien möglich ist. Argumente, die gegen eine solche Lenkung sprechen, wurden bereits im vorangegangenen Abschnitt aufgeführt.

Tabelle 1

Die notwendigen Voraussetzungen für eine gewerkschaftliche Unternehmenskontrolle durch Mitbestimmung und Anteilsbesitz

Norm	Rechtsform	Mindestzahl der Beschäftigten	Ausnahmen	Mindestkapitalanteil der Gewerkschaften (bei Größe des Unternehmens [1])	
Montan-MitbestG	AG, GmbH, bergrechtl. Gew.	1 000	—	<20 Mio. DM NK 20—50 Mio. DM NK >50 Mio. DM NK	*20 %* *14 %* *10 %*
BetrVG 1952	AG, GmbH, KGaA, bergrechtl. Gew., Erwerbs- und Wirtschaftsgen., Versicherungsv. auf Gegenseitigk.	500 [2]	„Tendenzunternehmen" [3]		*ca. 25 %*
MitbestG 1976	AG, GmbH, KGaA, bergrechtl. Gew., Erwerbs- und Wirtschaftsgen.	2 000	„Tendenzunternehmen" [3]	<10 000 Besch. 10 000—20 000 Besch. >20 000 Besch.	*16 %* *12 %* *10 %*

[1]) Je nach Größe des Unternehmens können größere als die „Standardaufsichtsräte" gebildet werden. Die geringeren Beteiligungserfordernisse müssen deshalb im Einzelfall überprüft werden. NK = Nennkapital, Besch. = Beschäftigte.
[2]) Diese Untergrenze gilt nicht für Aktiengesellschaften (die keine Familiengesellschaften sind).
[3]) Z. B. Presseunternehmen.

3. Wettbewerbsvorteile gewerkschaftlich kontrollierter Unternehmen

843. Wie in der Einführung bereits kurz erwähnt wurde, ist ein noch zu prüfender, auf überdurchschnittlichem internen Wachstum beruhender positiver Beitrag der gewerkschaftlich kontrollierten Gesellschaften zur Unternehmenskonzentration dann im Rahmen dieser Untersuchung ohne Bedeutung, wenn er auf Umstände zurückzuführen ist, die nicht gewerkschaftsspezifisch sind. Sollte etwa die BfG aufgrund der überragenden Managementqualität ihres Vorstands zur marktbeherrschenden deutschen Geschäftsbank aufsteigen, so wäre darin sicherlich kein gewerkschaftsbedingter Konzentrationsvorgang zu sehen. Nur wenn die Gewerkschaftsunternehmen deshalb Wettbewerbsvorteile genießen, weil sie den Gewerkschaften zuzurechnen sind, (und wenn die Ausnutzung dieser Wettbewerbsvorteile zu einer Zunahme der Unternehmenskonzentration in den betroffenen Branchen führt) kann von einem positiven Einfluß der Gewerkschaften auf die Konzentration gesprochen werden.

844. In der öffentlichen Diskussion über die wirtschaftliche Betätigung der Gewerkschaften werden deren Unternehmen insbesondere die folgenden *Vorteile gegenüber ihren privatwirtschaftlichen Konkurrenten* zugeschrieben:

1. Geringe Steuerbelastung,
2. günstigere Absatz- bzw. Werbemöglichkeiten,
3. große Finanzkraft,
4. Bevorzugung bei der Vergabe öffentlicher Aufträge.

Die Existenz und die Relevanz dieser wettbewerbsbeeinflussenden Faktoren ist im folgenden zu prüfen.

3.1 Steuervorteile

845. Steuervorteile könnten den Gewerkschaftsunternehmen einmal durch die zum Teil gegebene Gemeinnützigkeit (insbesondere der NEUEN HEIMAT, Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH) und zum anderen durch die Körperschaftsteuer-, Vermögensteuer-, Kapitalverkehrsteuer und Gewerbesteuerfreiheit der Unternehmenseigentümer, also der Gewerkschaften bzw. ihrer Vermögensverwaltungsgesellschaften erwachsen.

846. Im ersten Fall ist eine tatsächliche Bevorteilung von Gewerkschaftsunternehmen nicht gegeben. Die in den verschiedenen Steuernormen vorgesehenen *Steuerbefreiungen für gemeinnützige Unternehmen* werden allen Gesellschaften gewährt, die die gesetzlichen Voraussetzungen der §§ 52 ff. AO bzw. des Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetzes erfüllen. Die Bedingungen für die Anerkennung der Gemeinnützigkeit sind auch keineswegs so gestaltet, daß sie praktisch nur von Gewerkschaftsunternehmen erfüllt werden können. Vielmehr weist z. B. die große Zahl gemeinnütziger Wohnungsbaugesell-

schaften darauf hin, daß Unternehmen unabhängig von ihrer Trägerschaft in der Lage sind, die entsprechenden gesetzlichen Voraussetzungen zu erfüllen.

847. Die *Körperschaftsteuerbefreiung* der Gewerkschaften und ihrer Vermögensverwaltungsgesellschaften ergibt sich aus § 5 Abs. 1 Nr. 5 und 6 Körperschaftsteuergesetz (KStG). Da diese Norm jedoch nur für die genannten Körperschaften und nicht für die (fast durchweg als Kapitalgesellschaften gegründeten) Gewerkschaftsunternehmen Gültigkeit hat, kann sich ein wettbewerbsverzerrender Steuervorteil gegenüber anderen Gesellschaften nur durch eine geringere Steuerbelastung auf der Eigentümerseite ergeben, die wiederum unter dem Aspekt der Wettbewerbsneutralität von Steuergesetzen nur dann von Belang ist, wenn in den Unternehmen durch das sogenannte Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren Eigenkapital thesauriert werden soll. Solange die Gewinne der Gewerkschaftsunternehmen nicht ausgeschüttet werden, unterliegen sie, wie jedes nicht steuerbefreite körperschaftsteuerliche Einkommen dem einheitlichen Steuersatz von 56 %.

Ein anderer Fall ergibt sich jedoch, wenn es darum geht, den Gewinn an die Aktionäre auszuschütten, um ihn, nach einer gegebenenfalls geringeren als der 56 %igen Belastung durch die Körperschaftsteuer, dem Unternehmen als Investitionsmittel wieder zuzuführen. Bei allen unbeschränkt steuerpflichtigen Kapitalgesellschaften ist hier zunächst die Ausschüttungsteuerbelastung von 36 % herzustellen, d. h. von 100 DM für die Ausschüttung vorgesehenem Gewinn gehen zunächst 36 DM an das Finanzamt. Auf die übrigen 64 DM wird nochmals im Quellenabzugsverfahren der Kapitalertragsteuersatz von 25 % angewandt, so daß den Aktionären grundsätzlich zunächst ein Betrag von 48 DM zufließt.

Diese 48 DM unterliegen beim unbeschränkt steuerpflichtigen Anteilseigner der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer. Auf die jeweilige Steuerschuld wird jedoch sowohl die Ausschüttungsteuer (36 DM) als auch die Kapitalertragsteuer (16 DM) angerechnet, so daß letztlich dem Unternehmen (ohne Berücksichtigung der Kapitalverkehrsteuer und der Kirchensteuer) je nach Grenzsteuersatz der Eigentümer ein Betrag zwischen 100 DM (Grenzsteuersatz 0 %) und 44 DM (Grenzsteuersatz 56 %) zugeführt werden kann.

Bei einer Dividendenzahlung an die Treuhandgesellschaft einer Gewerkschaft ergibt sich dagegen ein etwas anderes Bild. Hier erstattet das Bundesamt für Finanzen zwar gemäß § 44 c Abs. 2 EStG 50 % der Kapitalertragsteuer (also 8 DM), im übrigen sind diese Gesellschaften von der Anrechnung der Körperschaftsteuer aber ausgeschlossen (§ 51 KStG).

Damit können die Gewerkschaften von 100 DM Gewinn ihrer Unternehmen maximal 56 DM reinvestieren. Die Gewerkschaftsunternehmen werden also durch die Körperschaftsteuerbefreiung ihrer Eigentümer nicht *grundsätzlich* besser gestellt als ihre in Privatbesitz befindlichen Konkurrenten.

848. Ein grundsätzlicher Steuervorteil ergibt sich jedoch bei der Schütt-aus-hol-zurück-Finanzierung von Gewerkschaftsunternehmen, wenn diesen von den Gewerkschaften finanzielle Mittel nicht in der Form von Eigenkapital, sondern als Gesellschafterdarlehn zugeführt wird. Fremdkapitalzinsen sind in der Unternehmensphäre Aufwand und unterliegen somit nicht der Körperschaftsteuer. Für die Gesellschafter, also die Vermögensverwaltungsgesellschaften der Gewerkschaften, sind die Zinseinnahmen Erträge, die gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 6 KStG steuerfrei bleiben. Somit können von 100 DM, die ein Gewerkschaftsunternehmen in der Form der Zinszahlung an seine Eigentümer abführt (ohne KVSt), 100 DM reinvestiert werden, während bei gleicher Konstruktion einer Firma in Privatbesitz, je nach dem individuellen Grenzsteuersatz der Einkommensteuer, zwischen 100 DM und 44 DM zufließen würden. Beschränkt ist die oben beschriebene Form der körperschaftsteuersparenden Gewinnausschüttung lediglich durch die Höhe der marktüblichen Zinsen. Sobald das Gewerkschaftsunternehmen bei seiner Zinszahlung diese Grenze wesentlich überschreitet, wird der überschießende Betrag als verdeckte Gewinnausschüttung behandelt, die der 36 % „Anrechnungskörperschaftsteuer" sowie der Kapitalertragsteuer unterliegt.

849. Betrachtet man beispielsweise die Bilanz der Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft (BGAG), so wird deutlich, daß Gewerkschaftsunternehmen tatsächlich im großen Umfang von der dargestellten Möglichkeit der Körperschaftsteuereinsparung Gebrauch machen. Diesem Unternehmen standen 1980 neben dem Eigenkapital in Höhe von 386,25 Mio. DM (Grundkapital 450 Mio. DM + Offene Rücklagen: 142,5 Mio. DM ./. Ausstehende Einlagen auf das Grundkapital: 206,5 Mio. DM) Gesellschafterdarlehn von 771,5 Mio. DM zur Verfügung. Auf diesen Betrag waren schätzungsweise 43 Mio. DM Schuldzinsen zu zahlen. Im selben Jahr wurden an die Vermögensverwaltungsgesellschaften nur 13,5 Mio. DM Dividenden überwiesen. Wäre der gesamte Zinsbetrag in der Form von Beteiligungsgewinn ausgeschüttet worden, so hätte sich eine Steuermehrbelastung (und damit eine Verringerung der reinvestierbaren Mittel) in Höhe von ca. 19 Mio. DM (44 % von 43 Mio. DM) ergeben. In Relation zu einem dem Spitzensteuersatz der Einkommensteuer unterliegenden Privataktionär macht die Steuerersparnis sogar 24 Mio. DM (56 % von 43 Mio. DM) aus.

850. Während die Körperschaftsteuerbefreiung der Treuhandgesellschaften der Gewerkschaften den Gewerkschaftsunternehmen durchaus erhebliche Vorteile bei der Finanzierung aus Gewinnen verschafft, ist die *Gewerbesteuerbefreiung* des § 3 Nr. 10 GewStG ohne wirtschaftliche Bedeutung. Der Gewerbeertrag bzw. das Gewerbekapital der Vermögensverwaltungsgesellschaften könnte auch dadurch auf Null reduziert werden, daß mehrere Einzelgewerkschaften ihren Beteiligungsbesitz in entsprechenden Finanzholdings zu Schachtelbeteiligungen vereinigten, die unter die Kürzungsvorschriften der §§ 9 Nr. 2 a und 12 Abs. 3 Nr. 2 a GewStG fielen.

851. Die *Vermögensteuerbefreiung* der Gewerkschaften durch § 3 Abs. 1 Nr. 8 und 9 VStG erspart diesen die Doppelbelastung, die im übrigen die Betriebsvermögen auf der Gesellschafter- und der Gesellschaftsebene trifft. In der Form von Wirtschaftsunternehmen gebundenes Gewerkschaftsvermögen unterliegt nur bei den Gesellschaften der Vermögensteuer. Durch diese Besserstellung gegenüber den Konkurrenten im Privatbesitz ist es den Gewerkschaften möglich, einen größeren Teil ihrer Gewinne zu reinvestieren als ein Aktionär, der aus seiner Dividende die persönliche Vermögensteuerschuld begleicht. Bei einem in Wirtschaftsunternehmen gebundenen Vermögen der Treuhandgesellschaften in Höhe von ca. 2 Mrd. DM [1]) beträgt die Steuerersparnis im Vergleich zu einem Privataktionär (ohne Berücksichtigung von Freibeträgen) ca. 10 Mio. DM jährlich.

852. Ohne wirtschaftliche Bedeutung ist schließlich die Kapitalverkehrsteuerbefreiung von Kapitalzuführungen bei den Vermögensverwaltungsgesellschaften, die sich aus § 7 Abs. 1 Nr. 3 KVStG ergibt. Die *Gesellschaftsteuer* trifft die Kapitalerhöhung bei den Wirtschaftsunternehmen der Gewerkschaften ebeno wie diejenige bei in Privatbesitz befindlichen Unternehmen. Lediglich die im Normalfall vorangehende Aufstockung der Eigenmittel bei den Treuhandgesellschaften wird von einer (weiteren) Steuerbelastung ausgenommen.

853. Insgesamt kann festgehalten werden, daß die *Gewerkschaftsunternehmen* gegenüber ihren Konkurrenten in Privatbesitz *durch die Körperschaftsteuer- und Vermögensteuerbefreiung ihrer Eigentümer erheblich bevorteilt* werden. Letzteren ist es möglich einen größeren Teil der an sie abgeführten Gewinne in ihren Unternehmen zu reinvestieren.

3.2 Absatz- und Werbevorteile

854. Die DGB-Gewerkschaften haben ca. acht Mio. Mitglieder, die, zusammen mit ihren Familienangehörigen, einen *erheblichen Anteil der Endnachfrage nach Gütern* repräsentieren. Würden die Gewerkschaften den Begriff der Solidarität dahin gehend ausdehnen, daß Gewerkschaftsmitglieder, soweit ein Angebot besteht, vornehmlich bei Gewerkschaftsunternehmen Waren oder Dienstleistungen nachfragen, wäre letzteren eine marktbeherrschende Stellung praktisch sicher. Ein solch hohes Maß an Loyalität ist jedoch nicht zu erwarten. Vielmehr spricht die Erfahrung dafür, daß Gewerkschaftmitglieder sich, wie andere Konsumenten, bei ihrer Konsumentscheidung nach Preis und Qualität sowie nach sachlichen und räumlichen Präferenzen entscheiden.

855. Was bleibt, ist die Tatsache, daß die Gewerkschaftsunternehmen über besondere Werbemöglichkeiten verfügen. Sie können die Gewerkschaftsmitglieder z. B. über die Verbandszeitschriften (auch in der Form redaktioneller Beiträge) erreichen und sich in ihren Prospekten auf die Empfehlungen prominenter Gewerkschaftsführer berufen. Von diesen Möglichkeiten profitieren insbesondere die gewerkschaftseigenen Banken und Versicherungen. Die Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung AG, eine Tochtergesellschaft der BfG, wurde z. B. ausdrücklich mit dem Ziel gegründet, einen möglichst großen Teil des durch das Zweite Vermögensbildungsgesetz von 1966 induzierten Sparaufkommens in gewerkschaftseigenen Bankunternehmen zu konzentrieren. Lokale Gewerkschaftsfunktionäre wurden aufgefordert, im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit die Arbeitnehmer über die Anlagemöglichkeiten bei der BSV-Bank zu informieren.

856. Ein unmittelbarer *Absatzvorteil* für die Volksfürsorge-Versicherungsgruppe ist darin zu sehen, daß die Gewerkschaften Gruppenversicherungen für ihre Mitglieder ausschließlich bei diesem Unternehmen unterhält. Die BfG profitiert im gewissen Umfang davon, daß sie die Hausbank der Gewerkschaften ist und die NEUE HEIMAT tritt fast immer als Bauherr von Gewerkschaftseinrichtungen wie Heimvolkshochschulen, Gewerkschaftshäusern, Schulungsheimen etc. auf.

857. Insgesamt können die Absatz- und Werbevorteile der Gewerkschaftsunternehmen jedoch nicht als sehr bedeutend angesehen werden. Einmal kann das Image der Gewerkschaftszugehörigkeit nicht nur Sympathie, sondern auch Antipathie wecken. Für die BfG war es z. B. in früheren Jahren schwierig, mit industriellen Großkunden ins Geschäft zu kommen. Zum anderen ist der Einsatz des Gewerkschaftsapparates für die Absatzförderung nur in eng begrenzten Bereichen möglich. Wenn es auch noch plausibel sein mag, daß ein Gewerkschaftsmitglied auf Empfehlung eines Funktionärs seine durch das Vermögensbildungsgesetz geförderten Sparraten der BSV-Bank überweist, so ist es doch kaum vorstellbar, daß er sich ähnlich bei seinen Entscheidungen über den täglichen Lebensmitteleinkauf, die Aufnahme von Hypotheken oder die Auswahl einer Baugesellschaft beeinflussen läßt.

3.3 Finanzkraftvorteile

858. Etwaige Finanzkraftvorteile von Gewerkschaftsunternehmen können einmal von einer *steuerlichen Bevorzugung* herrühren. Dieser Komplex wurde bereits im Abschnitt 3.1 behandelt. Eine weitere Quelle der Finanzkraft kann der *Verbund eines gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmens mit anderen des gleichen Eigentümers* sein. Hier handelt es sich um die typischen Vorteile eines konglomeraten Konzerns, die nicht als gewerkschaftsspezifisch angesehen werden können. Schließlich kann Finanzkraft durch die *Beiträge* der Gewerkschaftsmitglieder sowie durch das sonstige, nicht in Wirtschaftsunternehmen gebundene *Vermögen* der Ge-

[1]) Bei dieser Vermögensschätzung konnte nicht nach den Vorschriften des Bewertungsgesetzes vorgegangen werden. Insofern handelt es sich bei der im folgenden angegebenen Steuerersparnis nur um einen ungefähren Wert. Allerdings wurde die NEUE HEIMAT, Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH, entsprechend Abschnitt 82 Abs. 1 VStG 1980, nur mit ihrem Stammkapital berücksichtigt.

werkschaften begründet sein. Auf diese letzten beiden Quellen einer hohen Finanzkraft ist im folgenden einzugehen.

859. Die DGB-Gewerkschaften verfügten 1980 über ein *Beitragsaufkommen* von 1,4 Mrd. DM [1]). Von diesem Betrag wurden grob geschätzt 5% [2]), also 70 Mio. DM, thesauriert, d. h. diese Summe blieb übrig, nachdem die laufenden Ausgaben für Personal- und Sachaufwendungen, Streikgelder, Mitgliederbetreuung, Schulungen etc. gedeckt waren. Das in Unternehmen gebundene Vermögen der DGB-Gewerkschaften in Höhe von ca. 3,1 Mrd. DM [3]) konnte somit 1980 aus Beitragseinnahmen um 2,3% erhöht werden. Dieser Prozentsatz ist jedoch noch um einen unbekannten Betrag zu vermindern, da ein Teil der Einnahmeüberschüsse für den Streikfall in geldnaher Form zu halten ist. Eine besonders hohe Eigenkapitalzufuhr durch die Gewerkschaften kann somit bei den Gewerkschaftsunternehmen nicht festgestellt werden. Vielmehr dürfte es jedem einigermaßen erfolgreichen Unternehmen möglich sein, einen jährlichen Eigenkapitalzuwachs von 2,3% zu verwirklichen.

860. Auch der Umfang des *geldnahen Vermögens* der Gewerkschaften, das 1980 vermutlich zwischen 0,7 und 1,5 Mrd. DM ausmachte, bedeutet nicht, daß Gewerkschaftsunternehmen zu einer überdurchschnittlichen, auf einer Erhöhung der Eigenkapitalbasis gestützten Expansion in der Lage sind [4]). Vielmehr können keine begründeten Zweifel daran bestehen, daß die Verfügbarkeit über einen solchen Betrag eine notwendige Voraussetzung für eine effektive Tarifpolitik darstellt. Die langfristige Bindung dieser Mittel in Wirtschaftsunternehmen würde es den Gewerkschaften unmöglich machen, mit den Arbeitgeberverbänden aus gleich starker Position heraus zu verhandeln.

861. Die oben angestellten Vermutungen über die begrenzten Möglichkeiten der Zuführung von Eigenmitteln aus Mitgliedsbeiträgen und Geldvermögen werden durch die *tatsächliche Entwicklung der Eigenmittel* bei den Gewerkschaftsunternehmen weitgehend bestätigt. Die Eigenmittel (Grundkapital + Offene Rücklagen + Gesellschafterdarlehen ./. ausstehende Einlagen auf das Grundkapital) der BGAG, des bedeutendsten Unternehmens im direkten Besitz der Treuhandgesellschaften der Gewerkschaften, stiegen in vier Jahren von 772,6 Mio. DM (1976) auf 1 157,5 Mio. DM (1980). Ungefähr 166 Mio. DM der Zunahme von 384,9 Mio. DM entfielen auf die Übertragung von Beteiligungen, also auf eine unechte Kapitalzuführung. Andererseits wurden 1980 direkte Zuschüsse in Höhe von 100 Mio. DM (bei der BGAG: Außerordentliche Erträge) an die BGAG überwiesen, so daß insgesamt für vier Jahre eine Eigenmittelerhöhung von ca. 318,9 Mio. DM festgestellt werden kann. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate dieser Größe von ca. 9%. Da in diesem Prozentsatz auch Mittel aus der Verschuldung der Vermögens- und Treuhandgesellschaften sowie aus der Außenfinanzierung im Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren enthalten sind, letztere konnten z. B. 1980 bei der BGAG maximal im Umfang von ca 50 Mio. DM (Dividende ./. Steuern + Zinsen auf Gesellschafterdarlehn) durchgeführt werden, ist der jährliche Prozentsatz der von den Gewerkschaften selbstfinanzierten Kapitalaufstockung wesentlich niedriger anzusetzen. Er dürfte jedenfalls kaum über der als approximative Vergleichsgröße heranzuziehenden jährlichen Zuwachsrate des Grundkapitals aller Aktiengesellschaften von ca. 3,8% liegen.

862. Es kann also festgestellt werden, daß die gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen *nicht durch eine überdurchschnittlich hohe Kapitalzufuhr* begünstigt wurden. Hohe Finanzkraft ist aber nicht nur dann gegeben, wenn einem Unternehmen Kapital im größeren Umfang tatsächlich zur Verfügung gestellt oder jedoch zumindest jederzeit ohne größere Schwierigkeiten zur Verfügung gestellt werden kann. Vielmehr kann finanziellen Ressourcen auch dann eine Wettbewerbswirkung zugeschrieben werden, wenn sie nur unter Inkaufnahme von Einbußen, seien es pekuniäre oder solche in der Form von Defiziten bei der Verwirklichung anderer Ziele, mobilisiert werden können. Finanzreserven der zuletzt beschriebenen Art werden zwar in der Regel nicht für eine Unternehmensexpansion zur Verfügung gestellt, sie sind jedoch eine Art Konkursrisikoversicherung für diejenigen Unternehmen, denen sie im Ernstfall zur Verfügung stehen. Sollte etwa die Bank für Gemeinwirtschaft in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, so ist es kaum vorstellbar, daß ihre Eigentümer sie fallen lassen würden. Vielmehr würden die Gewerkschaften mit hoher Wahrscheinlichkeit einen Teil ihrer liquiden Mittel einsetzen, um diesen zentralen Bestandteil ihrer wirtschaftlichen Betätigung zu erhalten.

Eine *Risikoversicherung* der beschriebenen Art *erhöht den wettbewerblichen Verhaltensspielraum* der begünstigten Unternehmen. Risikoreiche Marktstrategien werden dann eher durchgeführt, wenn der Konkurs praktisch ausgeschlossen ist. Allerdings sollte dieser Finanzkrafteffekt bei den Gewerkschaftsunternehmen nicht zu hoch bewertet werden. Rettungsaktionen der Gewerkschaften kamen in der Vergangenheit eher denjenigen Unternehmen zugute, die, wie etwa die Konsumgenossen-

---

[1]) Angabe des DGB.

[2]) Beim DGB selbst wurde 1974 bis 1976 dieser Satz im Durchschnitt erreicht. Die Beitragsüberschüsse fallen bei den einzelnen Gewerkschaften und in den verschiedenen Jahren jedoch sehr unterschiedlich aus. Die genannten 5% des Aufkommens sind deshalb nur als Schätzung zu verstehen.

[3]) Vgl. Tabelle 3.

[4]) Der ehemalige Leiter der Hauptabteilung Wirtschaftspolitik beim DGB-Bundesvorstand und ehemalige Vertreter des DGB in Bonn, K. Hirche, gibt das liquide Vermögen der Gewerkschaften für 1970 mit 750 Mio. DM an (vgl. Hirche, K., Die Finanzen der Gewerkschaften, Düsseldorf/Wien 1972, S. 376). Indexiert man diesen Betrag mit der Meßzahlreihe der Bruttoverdienste der Arbeiter in der Industrie, so kommt man auf den Betrag von 1,5 Mrd. DM für 1980. Die Gewerkschaften veröffentlichen jedoch keine Informationen darüber, inwieweit ihr Geldvermögen evtl. stärker angestiegen ist oder gegebenenfalls durch Streiks im größeren Umfang gemindert wurde.

schaften oder die Bauhütten, in ihrer Entwicklung hinter ihren Konkurrenten zurückgeblieben waren und nicht solchen, die durch zu schnelle Expansion in finanzielle Schwierigkeiten geraten waren.

3.4 Vorteile bei der Vergabe öffentlicher Aufträge

863. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil der Gewerkschaftsunternehmen gegenüber ihren privatwirtschaftlichen Konkurrenten kann unter Umständen darin gesehen werden, daß ihre Eigentümer, die Gewerkschaften, *über personelle Verflechtungen direkten Zugang zu den politischen Gremien* haben, die über die öffentliche Auftragsvergabe zu entscheiden haben. Als eventuelle Vorteilsempfänger kommen hier in erster Linie die Bauträgergruppe NEUE HEIMAT und der Baukonzern Boswau + Knauer in Frage.

Der zweifelsfreie Nachweis der Bevorteilung von Gewerkschaftsunternehmen bei der Vergabe öffentlicher Bauvorhaben ist kaum zu erbringen. Unbestritten dürfte jedoch sein, daß diese Gesellschaften enge Beziehungen zu den politischen Entscheidungsträgern, insbesondere in den sozialdemokratisch regierten Gebietskörperschaften unterhalten. Auch sieht sich die NEUE HEIMAT als Instrument der staatlichen Wohnungspolitik [1]). Diese Selbsteinschätzung läßt ebenfalls auf eine enge Verzahnung des Unternehmens mit den politischen Entscheidungszentren schließen.

864. Tatsächlich wickelt die NEUE HEIMAT einen großen Teil ihrer Geschäfte mit den Gebietskörperschaften bzw. mit deren finanzieller Unterstützung ab. Im Bereich des *gemeinnützigen Wohnungsbaus* sind die öffentlichen Hände zwar durch § 26 Abs. 4 des Zweiten Wohnungsbaugesetzes sowie § 25 Abs. 1 des Ersten Wohnungsbaugesetzes dazu verpflichtet, alle in Frage kommenden Bauherrn bei der Vergabe von Finanzierungsmitteln gleichmäßig zu berücksichtigen. Ob hier die NEUE HEIMAT im größeren Umfang als vergleichbare Unternehmen bedacht wurde, kann von der Monopolkommission nicht beurteilt werden.

865. Häufig wird auch behauptet, die *NEUE HEIMAT Städtebau* verdanke ihre Stellung in der Bauträgerschaft für öffentliche Auftraggeber, insbesondere bei der Stadtteilsanierung und bei der Planung von Trabantenstädten aber auch beim Bau von Schulen, Kliniken, Rathäusern u. ä. zum großen Teil der Förderung durch gewerkschaftsnahe Politiker. Inwieweit dies zutrifft kann von der Monopolkommission nicht endgültig geklärt werden. Eine relevante Marktposition in diesen Bereichen kann natürlich auch auf besondere Leistungsfähigkeit und das frühe Erkennen von Entwicklungen im Städtebaubereich zurückzuführen sein. Es ist jedoch nicht auszuschließen, daß die NEUE HEIMAT dadurch bevorteilt wird, daß sie, wie sie selber feststellt, bereits frühzeitig in den Entscheidungsprozeß von Gebietskörperschaften einbezogen und damit in die Lage versetzt wird, vor ihren Konkurrenten Lösungskonzepte für kommunale Bauprojekte zu entwickeln.

866. Ein Indiz für eine besondere Förderung der NEUEN HEIMAT durch gewerkschaftsnahe politische Entscheidungsträger ist die *regionale Verteilung der von dieser Gesellschaft gebauten, geplanten und betreuten Wohnungen, Stadtviertel und öffentlichen Einrichtungen.* In *Tabelle 2* wird der Anteil einiger Kennzahlen der Bautätigkeit in den von den beiden großen politischen Parteien dominierten Bundesländern an den jeweiligen Gesamtheiten für die Bundesrepublik Deutschland entsprechenden Anteilen an Kennziffern für die wirtschaftliche Aktivität der NEUEN HEIMAT gegenübergestellt. Es wird unmittelbar deutlich, daß die NEUE HEIMAT in den letzten Jahren in den von der SPD regierten Ländern relativ zur Kennziffer der jeweiligen Gesamtaktivität wesentlich mehr Projekte bearbeitete als in den CDU dominierenden Gebieten. Z. B. entfielen 53 % der von der NEUEN HEIMAT errichteten öffentlichen und sozialen Einrichtungen auf die SPD-Länder, in denen insgesamt nur 41,8 % der Umsätze im öffentlichen Hochbau der Bundesrepublik Deutschland getätigt wurden. Lediglich im Land Niedersachsen, wo sich CDU und SPD in der Regierungsverantwortung ablösten, stimmen Gesamtaktivitätsanteil und Aktivitätsanteil der NEUEN HEIMAT in etwa überein.

Die Gegenüberstellungen in *Tabelle 2* beinhalten natürlich nur einen Indiz für eine Verzahnung von Politik und wirtschaftlicher Aktivität der NEUEN HEIMAT. Zunächst ist zu berücksichtigen, daß der *Tabelle 2* nicht die Verträge mit den von bestimmten Parteien gestellten Regierungen oder Kommunalvertretungen zugrunde liegen. Vielmehr wurden die Aktivitäten der NEUEN HEIMAT lediglich danach aufgeteilt, welche Partei in dem jeweiligen Bundesland dominiert. Die Divergenz zwischen der Verteilung der Baukennziffern und derjenigen der Projekte der NEUEN HEIMAT kann auch auf eine regionale Schwerpunktbildung im nordwestdeutschen Raum zurückzuführen sein, auf die etwa der Konzernsitz in Hamburg hindeutet.

Denkbar wäre schließlich auch eine Benachteiligung des Gewerkschaftsunternehmens durch konservative, politische Entscheidungsträger. Statistisch läßt sich jedenfalls für den Untersuchungszeitraum feststellen, daß die NEUE HEIMAT gemessen am Gesamtvolumen ihrer Aktivitäten im öffentlichen Hochbau und im Wohnungsbau in SPD-regierten Ländern überproportional vertreten ist.

867. Demgegenüber weist die BGAG auf Anfrage der Monopolkommission darauf hin, daß die NEUE HEIMAT keineswegs häufiger mit SPD- als mit CDU-regierten Gebietskörperschaften kontrahiere. Sie führt dazu folgendes aus: Von 1975 bis 1981 entfielen von 18 direkt von Länderregierungen erteilten Aufträgen 13 auf Länder mit CDU-Regierung und nur 5 auf solche mit SPD-Regierung. Die Vertragssumme im Geschäft mit Länderregierungen entfalle zu 93,1 % auf CDU- und zu 6,9 % auf SPD-Länder. Im Bereich der Sanierungs- und Entwicklungsmaßnah-

[1]) Vgl. Materialien Gemeinwirtschaft, Hrsg.: Bank für Gemeinwirtschaft, Frankfurt a. M. 1974, S. 69.

Tabelle 2

Regionale Verteilung der Aktivitäten der NEUEN HEIMAT im öffentlichen Hochbau und im Wohnungsbau in Relation zur Verteilung der entsprechenden Gesamtaktivitäten in der Bundesrepublik Deutschland

Quelle: Jahresberichte der Unternehmensgruppe NEUE HEIMAT Städtebau- und Wohnungsgesellschaften sowie Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, verschiedene Jahrgänge

	CDU-Länder: Bayern, Ba-Wü., Rh-Pfalz, Saarland, Schlesw.-Holstein	SPD-Länder: HH, HB, NRW, Hessen, Berlin	Niedersachsen (CDU, SPD abwechselnd)	insgesamt
Von der NH fertiggestellte und im Bau befindliche öffentliche und soziale Einrichtungen	34,5%	53,0%	12,5%	100%
Umsatz im öffentlichen Hochbau 1974 bis 1980	48,3%	41,8%	9,9%	100%
Wohnungen in Wohnanlagen der NH (fertig, im Bau, Betreuung)	28,7%	59,3%	12,0%	100%
Wohnungsbestand 1979	43,8%	44,8%	11,4%	100%

men wurden im selben Zeitraum 42% der insgesamt 33 Projekte mit CDU-Gemeinden und 58% mit SPD-Gemeinden vereinbart. Für das Jahr 1981 gibt die BGAG an, daß im Neubaubereich zwei Drittel aller Baubeginne auf CDU-regierte Kommunen und ein Drittel auf SPD-regierte Kommunen entfielen. Im Städtebaubereich lagen per 31. Dezember 1981 für 196 Projekte Aufträge an die NEUE HEIMAT Städtebau vor. Von diesen Aufträgen entfielen 37% auf SPD- und 63% auf CDU-regierte Länder. Die BGAG schließt daraus, daß bei der Verteilung ihres Bauvolumens keine signifikanten Präferenzen nach parteipolitischen Mehrheitsverhältnissen in den Gebietskörperschaften festzustellen sind.

868. Die Divergenzen zwischen den Beurteilungen der Monopolkommission und der BGAG lassen sich auf jeweils unterschiedliche Untersuchungsansätze, Untersuchungsgegenstände und Untersuchungszeiträume zurückführen. Insbesondere untersucht die Monopolkommission die regionale Verteilung der Aktivitäten der NEUEN HEIMAT in Relation zur Verteilung der entsprechenden Aktivitäten aller Unternehmen, während die BGAG lediglich die absoluten Anteile ihrer Kontrakte mit den Gebietskörperschaften betrachtet.

869. Insgesamt kommt die Monopolkommission zur Einschätzung, daß sowohl die von der NEUEN HEIMAT unbestrittenen Verbindungen zu politischen Entscheidungsträgern als auch die regionale Verteilung ihrer Aktivitäten für eine Vorzugsstellung dieser Bauträgergesellschaft im Wettbewerb sprechen. Allerdings ist dies nur schwer nachweisbar.

870. Der Baukonzern *Boswau + Knauer AG* hat offensichtlich nicht von den Kontakten zu öffentlichen Auftraggebern profitiert. Jedenfalls machte der öffentliche Hoch- und Verkehrsbau 1980 nur 36,5% des Umsatzes des Unternehmens aus, während insgesamt 41% aller Bauumsätze mit den Gebietskörperschaften abgewickelt wurden.

4. Gewerkschaftsunternehmen und Branchenkonzentration

871. Die im vorangegangenen Abschnitt analysierten, spezifischen Wettbewerbsvorteile der Gewerkschaftsunternehmen, insbesondere die Steuervorteile, mit Einschränkungen die Finanzkraftvorteile und die (allerdings nicht mit Sicherheit nachgewiesenen) Vorteile bei der Vergabe öffentlicher Aufträge, könnten diesen Anbietern durchaus zu einem überdurchschnittlichen Wachstum verhelfen. Solange dieses Wachstum zur Verbesserung der Wettbewerbsposition eines unbedeutenden Unternehmens beiträgt, ruft es eine Wettbewerbsbelebung hervor. Wenn das gewerkschaftlich kontrollierte Unternehmen jedoch eine gewisse relative Größe überschreitet, kann weiteres überdurchschnittliches Wachstum zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen führen. Im folgenden ist daher zu prüfen, ob die Gewerkschaftsunternehmen überdurchschnittliches Wachstum realisieren konnten und ob dieses gegebenenfalls zu einer Zunahme der Branchenkonzentration im oben angesprochenen Sinne beigetragen hat.

Aber auch wenn beide Fragen zu bejahen sind, ist ein positiver Einfluß der Gewerkschaften auf die Konzentration noch nicht erwiesen. In diesem Fall ist vielmehr noch zu untersuchen, ob das überdurchschnittliche Wachstum des Gewerkschaftsunternehmens auf gewerkschaftsspezifischen Vorteilen be-

ruht, oder ob es auf andere Umstände zurückzuführen ist.

Gewerkschaftsunternehmen im Sinne der Abgrenzung des Abschnittes 2 sind in den folgenden Branchen vertreten:

1. Banken
2. Versicherungen
3. Bausparkassen
4. Bauträgerschaft
5. Bauwirtschaft
6. Einzelhandel
7. Verlagswesen
8. Werbewirtschaft
9. Druckerei

Allerdings kommt gewerkschaftlich kontrollierten Gesellschaften nur in den Bereichen 1. bis 6. eine Bedeutung zu, die die Prüfung eines Konzentrationsbeitrages überhaupt lohnend erscheinen läßt. Die wirtschaftlichen Aktivitäten des DGB in den übrigen Branchen werden lediglich im Rahmen der Behandlung der aggregierten Konzentration (Abschnitt 5) berücksichtigt.

4.1 Banken

872. Im Bereich der Banken sind die Gewerkschaften durch die *Bank für Gemeinwirtschaft (BfG)* sowie durch deren Tochtergesellschaften vertreten. 1958 wurde die BfG als Zusammenschluß von sieben regionalen Gemeinwirtschaftsbanken gegründet. Diese Fusion stellte insofern einen Konzentrationsvorgang dar, als durch sie der Einfluß kleinerer Aktionäre, die nur an einzelnen Banken wesentliche Beteiligungen hielten (Konsumgenossenschaften, kleinere Branchengewerkschaften) zugunsten des DGB und der großen Einzelgewerkschaften zurückgedrängt wurde. Wirtschaftlich war dieser Konzentrationsvorgang jedoch ohne große Bedeutung, weil die Gemeinwirtschaftsbanken damals eine völlig untergeordnete Rolle spielten und mit dem Zusammenschluß nur dem Vorbild der Wiedererrichtung der westdeutschen Großbanken folgten.

Die BfG ist eine *überregionale Universalbank* und insofern am ehesten mit Instituten wie der Deutschen Bank, der Dresdner Bank oder der Commerzbank vergleichbar. Die Tochtergesellschaften sind überwiegend Spezialkreditinstitute etwa für das Hypothekengeschäft (Allgemeine Hypothekenbank AG), für Spareinlagen (BSV-Bank AG), Leasing (WTB-Leasing GmbH) oder Investment (BfG-Investment-Fonds GmbH). Außerdem hat die BfG, wie oben aufgeführt wurde, vermutlich entscheidenden Einfluß auf die Geschäftspolitik des Baukonzerns Boswau + Knauer AG, an dem sie mit 25 bis 50 % beteiligt ist. Auf diese letztgenannte Gesellschaft wird im folgenden gesondert eingegangen.

873. Mit einer Konzernbilanzsumme von 60 543 Mio. DM (1980) ist die BfG die *viertgrößte überregionale Universalbank* und das neuntgrößte aller Kreditinstitute [1]). Allerdings beträgt ihr Anteil am Geschäftsvolumen aller von der Bundesbankstatistik erfaßten Banken nur ca. 2,6 % [2]). Seit 1976 stagniert ihr Geschäftsvolumenanteil, während er in den vorangehenden Jahren stetig, von 1969 bis 1976 z. B. um 0,6 Prozentpunkte (jährlich mit der Rate von 4 %) zunahm.

Eine dominierende Position der BfG ist auch auf Kreditteilmärkten nicht zu erkennen. Die BfG konnte z. B. 1980, einschließlich der auf das Spargeschäft spezialisierten BSV-Bank, nur 0,8 % aller Spareinlagen bei sich verbuchen und bei den Hypothekenkrediten machte der Anteil im selben Jahr ebenfalls nur 0,8 % aus.

[1]) Nach der Gesamtkonzernbilanzsumme. Der Inlandskonzern allein erreicht Rang 11 der Inlandskonzerne.

[2]) Dieser Wert ist insofern nicht ganz korrekt, als hier auch Auslandsaktivitäten berücksichtigt wurden.

874. Insgesamt kann festgestellt werden, daß die BfG nicht, bzw. nicht erheblich zur Konzentration im Bankensektor beigetragen hat. Das überdurchschnittliche Wachstum in den Jahren seit ihrer Gründung (1958) bis 1975 hat vermutlich zu einer leichten Schwächung der Position der Großbanken und insoweit zu einer Abnahme der Konzentration beigetragen.

4.2 Versicherungen

875. Über die BGAG und BfG sind die Gewerkschaften im Mehrheitsbesitz der folgenden Versicherungsunternehmen:

1. Volksfürsorge Lebensversicherung AG,
2. Volksfürsorge Deutsche Sachversicherung AG,
3. Volksfürsorge Rechtsschutz Versicherung AG,
4. Hamburger Internationale Rückversicherung AG

Diese Gesellschaften beschäftigten 1980 zusammen ca. 7 400 Personen und nahmen Bruttobeiträge in Höhe von 4,2 Mrd. DM ein. Sie standen damit an *dritter Stelle der Versicherungsgesellschaften* der Bundesrepublik Deutschland [1]). Ihr Anteil an den Bruttobeiträgen aller Versicherungsunternehmen belief sich 1979 auf ca. 3,5 %. Wichtigste Geschäftssparte ist die Lebensversicherung, wo sie im selben Jahr einen Marktanteil von ca. 7,2 % erreichten. Bei den übrigen Versicherungsarten liegen die entsprechenden Sätze zwischen 1,7 und 3,7 %.

Ein Beitrag zu einer hohen Branchenkonzentration wird also allenfalls bei der Volksfürsorge Lebensversicherung anzunehmen sein. Allerdings liegen im Bereich der Lebensversicherung relativ ausgeglichene Kräfteverhältnisse vor. Die Volksfürsorge ist nach der Allianz (Marktanteil 1979: ca. 13,5 %) das zweitgrößte Unternehmen. Die folgenden Anbieter sind die Hamburg-Mannheimer (5,9 %), IDUNA (3,8 %) und R + V Allgemeine Versicherung (3,0 %). Eine Oligopolisierung ist nicht erkennbar. Auch für die Zukunft ist kaum zu erwarten, daß die Volksfürsorge Lebensversicherung durch überdurchschnittliche Wachstumsraten zur Konzentration in ihrem Tätigkeitsbereich beiträgt. Seit 1972 schwankt ihr Marktanteil zwischen 7,1 % und 7,4 %, während er vorher leicht zunahm.

[1]) Vgl. Kapitel III, Tz. 379 dieses Gutachtens.

876. Die Eigenmittel der Volksfürsorge Lebensversicherung stiegen von 1974 bis 1980 um 47,6 Mio. DM auf 107 Mio. DM. Das entspricht einer Steigerungsrate von jährlich 10,3%. Diese Zunahme kann als branchenüblich bezeichnet werden. Im gleichen Zeitraum wurden z. B. die Eigenmittel der Allianz Lebensversicherung um jährlich 13,9% erhöht.

4.3 Bausparkassen

877. Die BGAG (bis 1982 die VTG des DGB) ist mit 50% am *Beamten-Heimstättenwerk* beteiligt. Außerdem sind die DGB-Gewerkschaften über die BGAG und die Volksfürsorge Lebensversicherung alleinige Eigentümer der *Volksfürsorge Bausparkasse.* Unter Konzentrationsaspekten können die Aktivitäten der Volksfürsorge Bausparkasse von vornherein unberücksichtigt bleiben. Ihr Anteil an allen Bauspareinlagen belief sich 1980 auf 0,6%.

Von wesentlich größerer wirtschaftlicher Bedeutung ist das BHW. Das Unternehmen erreichte 1980 einen Einlagenanteil von 19,7% und bildet gemeinsam mit den beiden anderen Marktführern Schwäbisch Hall (19,9%) und Wüstenrot (14,4%) ein (Teil-)Oligopol, dem erst mit erheblichem Abstand weitere Wettbewerber (insbesondere die Landesbausparkassen mit Anteilen von 10% abwärts) folgen. Im *Bereich des öffentlichen Dienstes,* der allerdings keinen relevanten Teilmarkt bildet, wäre das *BHW sogar als Monopolist anzusehen.* Sein Anteil an der Bausparsumme beläuft sich hier auf ca. 90%.

878. Das BHW verdankt seine starke Marktstellung jedoch nur zum geringeren Teil der (eingeschränkten) Gewerkschaftszugehörigkeit. In erster Linie ist die Alleinstellung im Bereich des öffentlichen Dienstes auf eine *intensive staatliche Förderung* zurückzuführen. Als Instrument zur Durchführung des Beamtenheimstättengesetzes von 1928 wurde dem BHW als einziger Bausparkasse das Prädikat der Gemeinnützigkeit verliehen und damit bis 1976 ein Teil der Steuerbelastung genommen. Dieser Vorteil ermöglichte es dem BHW, sich mit einer Zinsmarge von 1,5% zu begnügen, während die Konkurrenten durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen dazu verpflichtet wurden, eine Spanne von 2% anzusetzen. Nachdem das BHW aufgrund seines Wettbewerbsvorsprungs erst einmal seine Position im öffentlichen Dienst gefestigt hatte, konnte es auch nach dem Wegfall der Steuervergünstigungen seine geringeren Sollzinsen (allerdings über den Umweg der Gewinnbeteiligung der Kreditnehmer) aufrechterhalten.

879. Einen Beitrag der Gewerkschaften zum Wachstum des BHW könnte einmal in der Verschaffung der steuerlichen Vorteile und zum anderen in der Unterstützung bei der Kundenwerbung gesehen werden. Die Vermutung, daß hier ein *Gewerkschafts*unternehmen steuerlich bevorzugt wurde, ist jedoch unbegründet. Die indirekte Subventionierung galt ganz offensichtlich den Beamten, Arbeitern und Angestellten im öffentlichen Dienst. Dieser Sachverhalt ergibt sich schon daraus, daß das BHW in seiner Tätigkeit auf die Staatsbediensteten begrenzt wurde und damit seinen Wettbewerbsvorteil nicht zur uneingeschränkten Konkurrenz mit den übrigen Bausparkassen nutzen konnte.

Eine *gewerkschaftliche Unterstützung bei der Ansprache potentieller Kunden* kann sicherlich nicht völlig ausgeschlossen werden. Gewerkschaftlich organisierte Betriebsräte u. ä. werden in ihren Gesprächen mit den Beschäftigten sicherlich auch auf die Vorteile des BHW hinweisen. Auf der anderen Seite dürfte es jedoch für die ebenfalls im öffentlichen Dienst beschäftigten nebenberuflichen Mitarbeiter des BHW auch ohne solche Unterstützung nicht allzu schwierig sein, die objektiv gegebene Vorteilhaftigkeit des BHW-Angebots zu verdeutlichen.

4.4 Bauträgerschaft, Immobilienverwaltung

880. Die Gewerkschaftsunternehmen *NEUE HEIMAT, Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH* (NHG) (100% DGB-Gewerkschaften) und *NEUE HEIMAT Städtebau GmbH* (NHS) (50,1% DGB-Gewerkschaften; 49,9% BGAG) sind auf verschiedenen Märkten und Teilmärkten tätig, die im folgenden daraufhin zu untersuchen sind, ob die genannten Gesellschaften jeweils einen erheblichen Beitrag zur Konzentration geleistet haben. Die NH-Gruppe verkauft in eigener Bauträgerschaft erstellte Eigentumswohnungen sowie Ein- und Mehrfamilienhäuser (a), sie vermietet eigene und fremde Wohnungen (b), sie übernimmt die Bauträgerschaft für öffentliche und Wirtschaftsgebäude (c) und sie führt schließlich Stadtentwicklungs- und Sanierungsmaßnahmen (d) durch.

In den Bereichen (a) bis (c) ist die Marktstellung der NH sowohl auf dem Gesamt- als auch auf den Teilmärkten für den Bereich der Bundesrepublik Deutschland insgesamt *als unbedeutend zu bezeichnen,* so daß eine evtl. hohe Konzentrationsrate durch ihre Aktivitäten nicht begründet sein kann. Beim Verkauf von Immobilien (a) kam die NH 1980 auf einen Marktanteil von 1,1% (Eigentumswohnungen: 2,3%, Häuser: 0,9%). Etwas höher lag der Satz mit 3% bei der Wohnungsvermietung, während bei der Bauträgerschaft für öffentliche und Wirtschaftsgebäude (c) der Anteil an der Zahl der fertiggestellten Projekte zwischen 1 ‰ und 2 ‰ angesiedelt ist. Diese letzte Schätzung dürfte zwar erheblich höher ausfallen, wenn anstelle der Zahl der Gebäude der Umsatz (für den jedoch keine Angaben vorliegen) treten würde, denn die NEUE HEIMAT ist oder war Bauherr so großer Anlagen wie des Klinikums Aachen oder des Kongreßzentrums Berlin. Auch bei Zugrundelegung dieser Meßgröße würde sie jedoch die 1%-Marktanteilsschwelle kaum überschreiten. Die genannten Marktanteile für den gesamten Inlandsmarkt schließen natürlich nicht aus, daß der NEUEN HEIMAT, z. B. in den Ballungszentren, vereinzelt eine größere Marktbedeutung und Marktmacht zukommt. Hierüber liegen der Monopolkommission jedoch keine genauen Angaben vor.

881. Lediglich bei *Sanierungs- und Stadtentwicklungsmaßnahmen* nach dem Städtebauförderungs-

gesetz (d) *erreicht die NH relevante Anteile* an der Zahl der Projekte. Von 747 im ganzen Bundesgebiet von 1971 bis einschließlich 1981 in Auftrag gegebenen Vorhaben bearbeitete (bzw. bearbeitet) sie 50, also 6,7%. In Nordrhein-Westfalen beträgt ihr Anteil sogar 19,5%, während sie in Rheinland-Pfalz (1,4%), Baden-Württemberg (0,6%) und Bayern (0,9%) kaum mit Aufträgen bedacht wurde. Ihre hohen Marktanteile im Sanierungs- und Stadtentwicklungsbereich erreichte die NEUE HEIMAT sicherlich zum Teil durch ihre Fähigkeit, die gesamten Planungs- und Durchführungsarbeiten komplett anbieten zu können. Wie oben schon ausgeführt, dürften sie jedoch auch auf die politischen Verbindungen des Gewerkschaftsunternehmens zurückzuführen sein. Hierfür spricht insbesondere, wie ebenfalls schon oben angesprochen wurde, zum einen die Beteiligung der NEUEN HEIMAT bei der Erarbeitung des Städtebauförderungsgesetzes, die es ihr erlaubte, sich bereits frühzeitig auf die Ziele dieser Rechtsvorschrift einzustellen, und zum anderen die regionale Verteilung der von der NH durchgeführten Maßnahmen mit einer Schwerpunktbildung in den von der SPD dominierten Bundesländern.

882. Insgesamt kann festgestellt werden, daß der NEUEN HEIMAT vermutlich nur in einem Teilbereich ihrer Aktivitäten, der Sanierung und der Stadterneuerung wesentliche Vorteile aus ihrer Gewerkschaftsangehörigkeit erwachsen, während im übrigen der politische Einfluß jedenfalls nicht ausreichte, ihr eine dominierende Marktstellung zu verschaffen.

4.5 Bauwirtschaft

883. Ein gewerkschaftlich kontrolliertes Unternehmen in der Bauwirtschaft ist die *Boswau + Knauer AG*. Dies Unternehmen steht in der Nachfolge der als Arbeiterselbsthilfeorganisationen gegründeten Bauhütten. 1965 fusionierte die Deutsche Bauhütten GmbH mit der notleidend gewordenen Boswau + Knauer AG. Dieser Zusammenschluß ist formal als Konzentrationsvorgang anzusehen. Er blieb wirtschaftlich wegen der schwachen Marktstellung der Beteiligten jedoch ohne Bedeutung. Allerdings ist er ein Beispiel dafür, daß die Gewerkschaften im Bedarfsfall auch zum Einsatz ihrer Finanzkraft bereit sind. Die Deutschen Bauhütten waren Mitte der 60er Jahre in ihrer damaligen Größe längerfristig nicht rentabel zu führen. Als Zusammenschlußpartner bot sich offensichtlich nur das sanierungsbedürftige Unternehnen Boswau + Knauer AG an, das jedoch auch nach der Verbindung mit der Bauhütten GmbH noch sechs Jahre lang Verluste auswies. Die Gewerkschaften bzw. ihre Bank, die BfG, mußten erhebliche Beträge in das Unternehmen investieren, bis es wieder konkurrenzfähig war. Von 1965 bis 1972 wurden der Boswau + Knauer AG im Wege der Erhöhung des Grundkapitals zum Teil nach vorangegangener Kapitalherabsetzung 30 Mio. (bei einem Grundkapital von 10 Mio. DM 1965) zugeführt.

Der Einsatz der Gewerkschaften reichte allerdings nicht aus, um aus der Boswau + Knauer AG ein marktbeeinflussendes Unternehmen zu machen. Seine Wirkung beschränkte sich vielmehr in erster Linie auf die Erhaltung des Status quo. Seit 1971, dem letzten Jahr der Verlustperiode, stiegen die Eigenmittel nur mit einer jährlichen Durchschnittsrate von 2% um 4,8 Mio. DM auf 26,8 Mio. DM und der Umsatz nahm mit jährlich 5,9% in geringerem Umfang zu als derjenige der gesamten Branche (6,5%). Mit einem *Marktanteil von ca. 0,3%* (1980) spielt die Boswau + Knauer AG insgesamt eine relativ bescheidene Rolle im Hoch- und Tiefbau. Dieser Prozentsatz wird auch in den einzelnen Teilmärkten Wohnungsbau (0,1%), öffentlicher Hochbau (0,6%), Bauten für die gewerbliche Wirtschaft (0,4%) und Verkehrs- und Wasserbauten (0,2%) kaum übertroffen. Die Boswau + Knauer AG profitierte auch weder direkt noch indirekt durch Verträge mit der NEUEN HEIMAT von irgendwelchen politischen Verbindungen. Ihr Anteil am öffentlichen Bau (Hoch- und Verkehrsbau) liegt nicht über ihrem Gesamtmarktanteil und von der NEUEN HEIMAT erhielt sie 1980 nur Aufträge mit einem Volumen von 22 Mio. DM, d. h. weniger als 7% ihres inländischen Jahresumsatzes.

4.6 Einzelhandel

884. Die *co op AG* ist ein vertikal integriertes Unternehmen, das Lebensmittel und sogenannte „non-food-Waren" herstellt und importiert sowie die Großverteilung und den Einzelhandel dieser Produkte (in den Plaza-Märkten auch der übrigen Kaufhausartikel) betreibt. Die drei erstgenannten Unternehmensbereiche, bis 1981 in erster Linie bei der co op Handels- und Produktions AG (HaPro) konzentriert, werden im folgenden jedoch nicht weiter berücksichtigt, da die HaPro hauptsächlich interne Transaktionen mit ihren Gesellschaftern durchführt und insofern am Markt kaum in Erscheinung tritt.

Mit knapp 38 000 Beschäftigten ist die co op AG (früher co op Zentrale AG) einschließlich der HaPro und der Pro Verbraucher AG, zumindest was dieses Kriterium angeht, das *größte gewerkschaftlich kontrollierte Unternehmen*. Seit 1975, dem ersten vollständigen Geschäftsjahr, nahm der Umsatz im Durchschnitt jährlich um ca. 23% zu. Das schnelle Wachstum ist in erster Linie auf externe Ausdehnung zurückzuführen. Die co op Zentrale AG wurde mit dem Ziel gegründet, die nur im lockeren Verbund, insbesondere bei der Warenbeschaffung zusammenarbeitenden Konsumgenossenschaften unter einheitlicher Leitung zusammenzufassen. Während 1975 nur die co op Rhein-Main, die co op Rheinland, die co op Schwaben, die co op Emsland, die co op Handels- und Produktions AG sowie einige kleinere Dienstleistungsunternehmen unter dem neuen Konzerndach vereinigt waren, wird heute ungefähr die Hälfte aller Umsätze der (ehemaligen und noch bestehenden) Konsumgenossenschaften von durch Mehrheitsbesitz oder Betriebsverpachtung (Pro Verbraucher AG, Hamburg) zum neuen Konzern gehörenden Gesellschaften getätigt.

Der Einzelhandelsumsatz der co op AG, einschließlich der seit 1981 zum Konzern zu rechnenden Pro Verbraucher AG, belief sich 1980 auf ca. 6,7 Mrd. DM.

Damit war die co op AG eines der größten Einzelhandelsfilialunternehmen (Schwerpunkt Lebensmittel)[1]). Ihr Anteil am gesamten Lebensmittel- und „non-food"-Einzelhandel lag 1980 bei ca. 7%. Dies ist ein für diese Branche hoher Wert, der mit großer Wahrscheinlichkeit die Möglichkeit zur Marktbeeinflussung, zumindest in bestimmten Regionen oder Gemeinden, und insbesondere auch auf der Nachfrageseite einschließt[2]).

885. Ihre *bedeutende und gefestigte Marktstellung* hat die co op AG sicherlich zu einem wesentlichen Teil *dem Einsatz der Gewerkschaften bzw. der BfG und später der BGAG zu verdanken.* Ursprünglich war der direkte Einfluß auf die Konsumgenossenschaften allein durch eine 25%-Beteiligung der BfG an der Großeinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften (GEG), später co op Handels- und Produktions AG, begründet. Dieses Beteiligungsunternehmen wurde zwischen 1975 und 1980 durch Kapitalzuführungen in Höhe von mindestens 185 Mio. DM (185% der Eigenmittel 1975), von denen alleine die BfG bzw. die BGAG ca. 130 Mio. DM aufbrachten, zum heutigen umsatzstarken Filialunternehmen ausgebaut. Neben dem im Verhältnis zur Beteiligungshöhe überproportionalen Engagement der BGAG bei der Finanzierung der co op AG (Zuschüsse gegen Besserungsscheine) sprechen auch die Organe der BGAG für eine führende Rolle der Gewerkschaften bei der Konzentration im Bereich der Konsumgenossenschaften. So wird z. B. in einer Informationsschrift ausgeführt, daß „mit Hilfe der BGAG ... die co op-Gruppe seit 1975 einen neuen Kurs eingeschlagen" hat. „Die co op-Zentrale erwirbt Schritt für Schritt die Mehrheit der zuvor in Aktiengesellschaften umgewandelten Konsumgenossenschaften"[3]), und an anderer Stelle heißt es: „Inzwischen hat die BGAG mit guten Ergebnissen den Umbau eines Teils der co op-Konsumgenossenschaften zu einem marktstarken Filialunternehmen des Einzel- und Großhandels abgeschlossen"[4]).

886. Da mit einiger Berechtigung angenommen werden kann, daß die Gewerkschaften durch ihr Engagement im co op-Bereich einen *nicht unerheblichen Beitrag zur Konzentration im Einzelhandel* geleistet haben, ist weiter zu prüfen, ob hier gewerkschaftsspezifische Wettbewerbsvorteile eine wesentliche Rolle gespielt haben. Ein solcher Vorteil wäre evtl. in der Finanzkraft der Gewerkschaften bzw. der BGAG zu sehen, die sich, wie oben ausgeführt wurde, einmal aus Steuervorteilen und zum anderen, mit den erwähnten Einschränkungen, aus dem Beitragsaufkommen des DGB und seiner Mitgliedsverbände ergeben könnte. Die BGAG hat der co op AG in zwei Raten allein 85 Mio. DM gegen Besserungsscheine zur Deckung von Verlusten zur Verfügung gestellt. Eine solche Kapitalzufuhr wäre sicherlich bei einer Publikums-AG bzw. einem Familienunternehmen nicht erfolgt. Die Gewerkschaften handelten hier eher wie ein konglomerates Großunternehmen oder wie Banken, die ein Konzernunternehmen oder einen Gläubiger aus Gründen der langfristigen Gewinnerzielung oder aus Prestigegründen über mehrere, aufeinanderfolgende Verlustjahre hinweg durch Subventionen am Leben erhalten. Da die *Mittel für die Subventionierung im Fall der co op AG* sicherlich *zum Teil gewerkschaftsspezifisch,* d. h. durch Steuerersparnisse und Beiträge (zum andern Teil vermutlich durch Kreditaufnahme der BGAG, deren Kreditwürdigkeit sich jedoch auch wiederum aus der Finanzkraft der Gewerkschaften ergibt) aufgebracht wurden, kann hier auch von einem speziell gewerkschaftlichen Beitrag zur Konzentration gesprochen werden. Mit dieser Feststellung soll nichts darüber ausgesagt werden, ob eine ähnliche Unternehmensentwicklung der co op AG nicht auch bei anderen Eigentümerverhältnissen stattgefunden hätten, und ebenfalls unerheblich ist hier, ob die co op AG Initiator oder Imitator einer allgemeinen Konzentrationsentwicklung im Einzelhandel war.

5. Gewerkschaftsunternehmen und aggregierte Konzentration

5.1 Zur einheitlichen Leitung der Gewerkschaftsunternehmen

887. Der Beitrag der Gewerkschaften zur aggregierten Konzentration kann, was ihre wirtschaftliche Betätigung angeht, einmal darin bestehen, daß Gewerkschaftsunternehmen unter *Ausnutzung gewerkschaftsspezifischer Wettbewerbsvorteile* in Größenordnungen hineinwachsen (etwa in den Kreis der 100 größten Unternehmen), die von gesamtwirtschaftlicher Relevanz sind. Zum anderen können die Gewerkschaften die Unternehmenskonzentration auf gesamtwirtschaftlicher Ebene auch dadurch erhöhen, daß sie die voneinander unabhängigen Beteiligungsgesellschaften der einzelnen Gewerkschaften bzw. deren Vermögensverwaltungsgesellschaften unter *einheitlicher Leitung zusammenfassen.* Da die Bedeutung eines solchen Konglomerates natürlich diejenige der beteiligten gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen übertreffen würde, ist zunächst zu prüfen, ob ein solcher Zusammenschluß existiert.

888. Der größte und *wichtigste Teil der DGB-Beteiligungsgesellschaften* ist heute *in der BGAG vereinigt.* Dieses 1974 gegründete Unternehmen ist als eine mit Lenkungs- und Koordinierungsfunktionen betraute Konzernspitze und nicht als reine Finanzholding anzusehen. Für diese Feststellung spricht die personelle Ausstattung mit 27 Mitarbeitern, die zumindest dafür ausreichen dürfte, grundsätzliche Entscheidungen vorzubereiten und die Koordina-

[1]) 1980 war die co op AG nach der Erhebung der Monopolkommission das sechstgrößte Handelsunternehmen. Vgl. Kapitel III, Tz. 369. Die Umsatzziffer stimmt deshalb nicht mit derjenigen im Kapitel III überein, weil hier eine andere Konzernabgrenzung gewählt wurde.
[2]) Vgl. auch BKartA, Beschluß vom 23. 3. 1982, B 9-2002/82, co op AG/Holtschneider.
[3]) Vgl. BGAG, Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft, Hrsg. BGAG, Frankfurt 1978, S. 28.
[4]) Vgl. Hörfunk–Fernsehen–Film, Sonderdruck April 1981, S. 22.

tion in der Gruppe zu bewältigen. In erster Linie wird die hier vertretene Beurteilung der BGAG aber durch deren Selbsteinschätzung unterstützt. So steht etwa auf Seite 5 des Geschäftsberichts der BGAG von 1977: „Die Aufgaben der BGAG gehen über die Funktion einer Vermögensverwaltung hinaus. Als geschäftsführende Holding ist sie Leit- und Koordinationsstelle für die ihr zugehörigen Unternehmen sowie für ihre Gesellschafter ... Die Konzernunternehmen bilden eine wirtschaftliche Einheit... Um die betriebswirtschaftlichen Vorteile der Größe, der Vielfalt und der gegenseitigen Ergänzung voll zu nutzen, bedarf es weiterhin der engen Zusammenarbeit und des untereinander abgestimmten Verhaltens ... Bestehende Ansätze der Zusammenfassung von Unternehmensfunktionen wurden weiterentwickelt." Ähnliche Äußerungen finden sich auch in Publikationen jüngeren Datums, so daß davon ausgegangen werden kann, daß die BGAG heute mit den Beteiligungsgesellschaften BfG, Volksfürsorge, co op AG, Deutsche Druck- und Verlagsgesellschaft, acon Gesellschaft für Werbung und Kommunikation, Gemeinwirtschaftliche Datenverarbeitungsgesellschaft und Büchergilde Gutenberg sowie deren Tochtergesellschaften einen einheitlichen Konzern bildet.

889. Neben den BGAG-Gesellschaften können noch weitere gewerkschaftlich kontrollierte Unternehmen zur DGB-Gruppe gerechnet werden, die aus verschiedenen Gründen formal nicht unter einheitlicher Leitung stehen. Die *NEUE HEIMAT, Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft (NHG)* wurde nur deshalb nicht in die BGAG eingebracht, weil den Gewerkschaften durch eine solche Maßnahme steuerliche Nachteile entstanden wären. Gemäß § 44 a Abs. 4 EStG bzw. § 40 Nr. 2 KStG sind Ausschüttungen einer steuerbefreiten Gesellschaft (also diejenigen der gemeinnützigen NEUEN HEIMAT) an steuerbefreite Körperschaften (hier die Treuhandgesellschaften der Gewerkschaften) kapitalertrag- und körperschaftsteuerfrei, während die Zwischenschaltung der nicht steuerbefreiten BGAG die im Abschnitt 3 dargestellte 44%ige Steuerbelastung der Dividenden der NHG mit sich bringen würde. Da die NHG und die *NEUE HEIMAT Städtebau* (NHS) gemeinsam geführt werden, wurde auch darauf verzichtet, die letztgenannte Gesellschaft der BGAG zuzuordnen. Allerdings hält die BGAG einen Anteil von 49,9% an der NHS, und es spricht nichts dagegen, daß die NH-Gruppe, deren Gesellschafter dieselben sind wie diejenigen der BGAG, mit den Beteiligungsunternehmen der letztgenannten nicht ebenso eng zusammenarbeiten würden wie die BGAG-Unternehmen untereinander.

Zur konglomeraten Unternehmensgruppe der Gewerkschaften kann auch die *Union-Druckerei* gerechnet werden, an der die BGAG einen Anteil von 18,75% hält. Die Gesellschafter der BGAG und der Union-Druckerei sind im wesentlichen identisch, und es sind auch keine Tatsachen bekannt, die für eine besonders unabhängige Position dieses Unternehmens sprechen würden. Der zu 100% der Treuhandgesellschaft des DGB gehörende *Bund-Verlag* wird im folgenden als ebenfalls unter einheitlicher Leitung stehend angesehen. Die Zuordnung dieser beiden letztgenannten Gesellschaften zur DGB-Unternehmensgruppe ist in jedem Fall insofern unproblematisch, als ihre wirtschaftliche Bedeutung weit hinter derjenigen der übrigen Unternehmen zurückbleibt.

Im Gegensatz zu den oben aufgeführten Unternehmen kann das *BHW* nicht ohne weiteres als gruppenangehörig angesehen werden, da in diesem Fall eine Beherrschung nur gemeinsam mit einem weiteren Gesellschafter, dem Deutschen Beamtenbund, ausgeübt werden kann, bei dem Interessenidentität mit den DGB-Gewerkschaften nicht ohne weiteres unterstellt werden darf. Die Größe der DGB-Unternehmensgruppe einschließlich des BHW wird deshalb im folgenden nur nachrichtlich ausgewiesen.

890. Die *Konzentration* bei den Gewerkschaftsunternehmen ist auch *von den DGB-Verbänden selber herbeigeführt* und nicht (z. B. nach Abschluß des 2. Weltkrieges) vorgefunden worden. Die meisten Gewerkschaftsunternehmen wie etwa die Bauhütten oder die Konsumgenossenschaften, waren ursprünglich lokale oder regionale Selbsthilfeorganisationen, die erst später, in erster Linie um die Überlebensfähigkeit zu sichern, auf nationaler Ebene zusammengefaßt wurden. Die einzelnen nationalen Gesellschaften, wie die BfG oder die Boswau + Knauer AG, blieben zunächst relativ unabhängig. 1960 konnte z. B. Wolkersdorf feststellen, daß die Entscheidungsfreiheit der einzelnen Gewerkschaftsunternehmen eher noch zunimmt[1]). Die Zusammenfassung der Unternehmen verschiedener Branchen unter dem gemeinsamen Dach der BGAG erfolgte, wie bereits erwähnt, erst 1974, und ist insofern ein Produkt heutiger Gewerkschaftspolitik.

Da dem Grunde nach festgestellt werden kann, daß die DGB-Gewerkschaften einen aktiven Beitrag zur aggregierten Konzentration geleistet haben, ist im folgenden Abschnitt lediglich noch zu ermitteln, welche wirtschaftliche Bedeutung der DGB-Unternehmensgruppe zukommt.

5.2 Die Stellung der konglomeraten Unternehmensgruppe der Gewerkschaften im Bereich der Großunternehmen der Bundesrepublik Deutschland

891. Die wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen der zur konglomeraten DGB-Gruppe gehörenden Unternehmen einschließlich der jeweiligen konsolidierten Tochtergesellschaften für 1980 sind der *Tabelle 3* zu entnehmen. Mit einer *Wertschöpfung von ca. 4 Mrd. DM wäre die DGB-Gruppe das 14. Unternehmen der nach diesem Kriterium aufgestellten Rangfolge* der Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland. Seine Bedeutung entspricht etwa derjenigen der Krupp GmbH, der Mannesmann AG, der Bosch GmbH oder der Deutschen IBM[2]). An dieser

[1]) Vgl. Wolkersdorf, L., Gewerkschaften und Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. v. H. Arndt, Berlin 1960, Bd. 1, S. 490 bis 521.

[2]) Der Vergleich der DGB-Unternehmensgruppe mit den 100 größten Unternehmen des Kapitels III dieses Gutachtens ist insofern nicht ganz korrekt, als dort einmal andere Unternehmensabgrenzungen und zum anderen nur Inlandsaktivitäten berücksichtigt werden.

Tabelle 3

Wirtschaftliche Kennzahlen der DGB-Unternehmensgruppe 1980[1])

Quelle: Geschäftsberichte, Angaben der Unternehmen

Unternehmen, Unternehmensgruppe	Wertschöpfung (Millionen DM)	Beschäftigte	Branchen-spezifische Größenkennzahl[2]) (Millionen DM)	Eigenmittel[3]) (Millionen DM)
DGB-Unternehmensgruppe insgesamt	3 981	64 485	—	2 537
A. Beteiligungsgesellschaften der BGAG	2 482	58 132	—	1 158
I. Konsolidierte Gesellschaften der BGAG	1 181	15 869	—	1 158
1. BfG	645	7 990	60 543 (Bs)	1 681
2. Volksfürsorge-Gruppe	501	7 367	—	107
a) Leben	410	5 627	3 122 (Vb)	107
b) Sach	73	1 305	567 (Vb)	124
c) Rechtsschutz	7	65	42 (Vb)	13
d) Hamburger Inter. Rückvers.	11	166	631 (Vb)	39
e) Bauspar	15	204	776 (Bs)	23
3. acon	7[4])	73	74 (U)	0,2
4. Gemeinw. Datenverarbeitung	14	210	35 (U)	0,5
5. Gutenberg	14[4])	202	13 (U)	4
II. Sonstige Beteiligungsgesellschaften der BGAG	1 301	42 264	—	281
1. Boswau + Knauer AG	189	4 718	743 (Bl)	27
2. co op-Gruppe	1 103	37 537	8 300 (U)	219
a) co op AG	758	28 160	5 860 (U)	150
b) Handels- und Prod.-AG	213	4 610	2 941 (U)	68
c) Pro Verbraucher AG	132	4 767	874 (U)	50
3. Deutsche Druck und Verlag[5])	9	7	8 (U)	23
B. Beteiligungsgesellschaften der DGB-Gewerkschaften	1 499	6 354	3 644 (U)	1 379
I. Neue Heimat	1 465	5 721	3 557 (U)	1 362
1. Neue Heimat Städtebau	99	739	324 (U)	172
2. Neue Heimat Gemeinn.	1 366	4 982	3 233 (U)	1 190
II. Union-Druckerei	29	550	70 (U)	14
III. Bund-Verlag	5	83	17 (U)	3
nachrichtlich				
BHW	874	4 707	25 567 (Bs)	1 212
DGB-Gruppe mit BHW	4 855	69 192	—	3 749

[1]) Konzernabgrenzung nach dem Stand am 31. Oktober 1981. Die einbezogenen Tochter- und Enkelgesellschaften werden im Anhang mit „K" gekennzeichnet. Die Angaben weichen zum Teil von denjenigen im Kapitel III dieses Gutachtens ab, weil hier jeweils die gesamten Unternehmensaktivitäten erfaßt werden, während im Kapitel III nur Inlandsaktivitäten Berücksichtigung finden.

[2]) U = Umsatz
Bs = Bilanzsumme
Vb = Versicherungsbeiträge (brutto)
Bl = Bauleistungen.

[3]) Jeweils des Unternehmens, der Gruppe von Unternehmen oder der Obergesellschaft.

[4]) Geschätzt.

[5]) Es standen nur Angaben für 1979 zur Verfügung.

Position der DGB-Unternehmen ändert sich auch kaum etwas, wenn die Wertschöpfung des BHW zusätzlich berücksichtigt wird.

Mit ca. *64 000 Beschäftigten* gehören die Gewerkschaftsunternehmen zusammengenommen zu den 20 größten gewerblichen Arbeitgebern. Sie sind, was die Zahl angeht, in etwa mit der Mannesmann AG, der RWE AG, der Opel AG oder der Kaufhof AG gleichzusetzen. Die Ausstattung mit *Eigenmitteln in Höhe von ca. 2,5 Mrd. DM*, dieser Betrag ist mit dem in Unternehmen gebundenen Vermögen der DGB-Gewerkschaften (ohne stille Reserven und ohne BHW) gleichzusetzen, liegt teils über, teils unter denjenigen der genannten vergleichbaren Gesellschaften. Mannesmann (2,4 Mrd. DM) und Opel (2,1 Mrd. DM) verfügen über Beträge in etwa gleicher Höhe, während Bosch (1,2 Mrd. DM), Kaufhof (0,9 Mrd. DM), Krupp (1,6 Mrd. DM) und IBM (1,4 Mrd. DM) geringere und das RWE (4,3 Mrd. DM) höhere Beträge ausweisen. Den Gewerkschaftsunternehmen stehen somit weder besonders viel noch besonders wenig eigene Mittel zur Verfügung.

892. Die DGB-Gruppe ist jedoch nicht nur ein gesamtwirtschaftlich bedeutendes, sondern auch ein *stark expandierendes Unternehmen.* Von 1976 bis 1980 stieg die Zahl der Beschäftigten, um nur dieses Kriterium zu nennen, von ca. 46 000 auf heute 64 000 um ca. 18 000 (oder mit einer jährlichen Durchschnittsrate von 9%), während in der gesamten gewerblichen Wirtschaft die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nur schwach um ca. 1% jährlich zunahm. In erster Linie ist dies überdurchschnittliche, externe und interne Wachstum auf den Ausbau der co op AG zurückzuführen, doch kann auch bei fast allen übrigen DGB-Gesellschaften eine Zunahme der Mitarbeiterzahl festgestellt werden.

893. Insgesamt belegen die angeführten Zahlen, daß die Gewerkschaften durch Zusammenfassung ihrer Beteiligungsgesellschaften eine *konglomerate Gruppe von beachtlicher Größe* aufgebaut haben. Die bisherigen Wachstumsraten dieser Unternehmensgruppe lassen vermuten, daß es seine Stellung unter den Großkonzernen der Bundesrepublik Deutschland in Zukunft eher noch ausbauen wird. Insofern kann mit einiger Berechtigung von einem aktiven und wesentlichen Beitrag der Gewerkschaften zur konglomeraten Unternehmenskonzentration gesprochen werden.

6. Zusammenfassende Beurteilung des Einflusses der Gewerkschaften auf die Konzentration

894. Den DGB-Gewerkschaften sind zahlreiche zum Teil große Wirtschaftsunternehmen zuzurechnen, die überwiegend durch den *Mehrheitsbesitz der Kapitalanteile* und im übrigen faktisch aufgrund der oben beschriebenen besonderen Konstellationen kontrolliert werden können. Dagegen findet eine *zentrale Lenkung der mitbestimmten Unternehmen* durch die Gewerkschaften, auch dann wenn Mitbestimmungsrechte und Stimmrechte aus einem Minderheitsanteil am Kapital gemeinsam auftreten, nach Auffassung der Monopolkommission nicht statt. Allerdings wird durch die Mehrfachentsendung einzelner Gewerkschaftsvertreter als Arbeitnehmervertreter der *Informationsfluß* zwischen den Unternehmen verbessert und damit unter Umständen die Intensität des Wettbewerbs, wie bei allen personellen Verflechtungen, reduziert.

Die von den Gewerkschaften geführten Unternehmen genießen, weil sie Gewerkschaftsunternehmen sind, einige *Wettbewerbsvorteile.* Von Bedeutung sind insbesondere die steuerliche Bevorzugung bei der „Schütt-aus-hol-zurück-Eigenfinanzierung" sowie im Fall der NEUEN HEIMAT die Verbindung der Gewerkschaften mit den politischen Entscheidungsträgern und im geringeren Umfang die durch das Beitragsaufkommen begründeten Finanzkraftvorteile sowie die Absatzvorteile, die von der Rückgriffsmöglichkeit auf die Gewerkschaftsorganisation herrühren.

Es ist nicht auszuschließen, daß die Wettbewerbsvorteile einigen Gewerkschaftsunternehmen *überdurchschnittliches Wachstum* ermöglicht haben, das zum Anwachsen der Konzentration in den betroffenen Branchen beigetragen hat. Insbesondere die bedeutende Marktstellung der co op AG im Einzelhandel und diejenige der NEUEN HEIMAT bei der Stadtteilsanierung sind sicherlich zum Teil auf die gezielte Förderung durch die Gewerkschaften zurückzuführen. Die dargestellten Wettbewerbsvorteile sind geeignet, den gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen auch in der Zukunft bessere Wachstumschancen als den mit ihnen konkurrierenden Privatunternehmen zu eröffnen.

895. Der Beitrag der Gewerkschaften zur Konzentration in der Wirtschaft beschränkt sich jedoch nicht darauf, einzelnen Unternehmen ein überdurchschnittliches Wachstum ermöglicht zu haben. Er ist vielmehr auch darin zu sehen, daß zunächst unabhängig voneinander entstandene, in bestimmten Branchen oder Regionen agierende Unternehmen, bei denen gewerkschaftlicher Einfluß gegeben war, zu einem *Konzern unter einheitlicher Leitung* zusammengeschlossen wurden, der von gesamtwirtschaftlich erheblicher Relevanz ist.

896. Diese Feststellungen berechtigen nach Auffassung der Monopolkommission jedoch nicht dazu, von einer überragenden, auf der Kontrolle von Unternehmen beruhenden, wirtschaftlichen Macht der DGB-Gewerkschaften zu sprechen. In der Mehrzahl der betroffenen Branchen spielen die Gewerkschaftsunternehmen eine unbedeutende (Verlagswesen, Druckerei, Werbewirtschaft) bis wenig oder nur partiell einflußreiche (Banken, Versicherungen, Wohnraumvermietung, Immobilienverkauf, Bauträgerschaft, Bauwirtschaft) Rolle. Die in diesen Bereichen stattgefundenen Zusammenfassungen zunächst unabhängiger Unternehmen (BfG, Bauhütten) dienten eher dem Ziel, Anschluß an die vorangehenden Konkurrenten zu gewinnen und weniger demjenigen, einen Wettbewerbsvorsprung zu

erzielen. Die letzte Aussage gilt im Prinzip auch für den Fall der co op AG. Der Unterschied zu den vorgenannten Unternehmen besteht nur darin, daß die für die Zukunft angestrebte Zusammenfassung möglichst aller Konsumgenossenschaften einen zu den größten Einzelhandelsgruppen gehörenden Anbieter entstehen lassen würde [1]). *Die Gewerkschaften* haben also die Gestalt ihrer Unternehmen an eine veränderte wirtschaftliche Umwelt angepaßt und sind insofern *an der insgesamt zu beobachtenden Konzentrationszunahme beteiligt.*

897. Auch gesamtwirtschaftlich gesehen ist die *Größe der gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen* insgesamt als zwar relevant, aber *nicht als überragend zu bezeichnen.* Ein Unternehmen wie die Siemens AG beschäftigt z. B. 3,6mal so viel und solche wie Daimler-Benz, Volkswagen oder die Ruhrkohle mehr als doppelt so viel Personen wie die Gruppe der Gewerkschaftsunternehmen. Von allen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in der Bundesrepublik arbeiten nur 0,3% bei Gewerkschaftsunternehmen; entsprechend gering ist mit 0,4% der Anteil an der inländischen Wertschöpfung.

898. Aufgrund der hier durchgeführten Untersuchungen kommt die Monopolkommission zu dem Ergebnis, daß die *Gewerkschaften die Unternehmenskonzentration weder besonders vorangetrieben, noch ihr, was ihre wirtschaftlichen Aktivitäten angeht, entgegengewirkt* haben. Ihr Verhalten ist vielmehr mit dem privater Kapitaleigner vergleichbar, d. h. sie haben, im großen und ganzen erfolgreich, versucht durch internes und externes Wachstum konkurrenzfähig zu bleiben.

[1]) Der Umsatz aller co op-Unternehmen, also der co op AG und der selbständigen Konsumgenossenschaften belief sich 1980 auf ca. 14,8 Mrd. DM. Die EDEKA-Geschäfte kamen auf 18,9; REWE auf 15,2 und Selex/A & O auf 15,3 Mrd. DM.

KAPITEL VIII

Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie

1. Anlaß und Gegenstand der Untersuchung

899. Im Hauptgutachten III (1978/79) kündigte die Monopolkommission an, daß sie sich mit den wettbewerbstheoretischen und -rechtlichen Aspekten der vertikalen Unternehmenskonzentration auseinandersetzen würde und daß sie beabsichtigt das Ausmaß der vertikalen Integration in einzelnen Wirtschaftsbereichen mit Hilfe von Fallstudien empirisch zu untersuchen. Mit der Analyse der Integrationsbeziehungen innerhalb der Mineralöl- und Chemischen Industrie wird ein *erster Schritt zur Aufhellung der vertikalen Strukturen* in unserer Wirtschaft vollzogen.

900. Ziel der vorliegenden Untersuchung ist in erster Linie die *Darstellung von Unternehmens- und Branchenstrukturen* sowie die *Veränderung dieser Strukturen* im Zeitablauf. Zur Überprüfung von Theorien der Allokationswirkung vertikaler Integration kann sie wenig leisten, denn Unternehmensergebnisse (Kosten, Gewinne etc.) und Marktergebnisse (Preise, technischer Fortschritt etc.) waren nicht Untersuchungsgegenstand. Möglich sind ausschließlich Plausibilitätsaussagen über vermutliche Interdependenzen zwischen der vertikalen Integration und der horizontalen Konzentration. Die Monopolkommission ist jedoch der Auffassung, daß allein schon der Darstellung von Unternehmensverflechtungen und Lieferbeziehungen in so wichtigen Wirtschaftszweigen wie der Mineralöl- und der Chemischen Industrie wettbewerbspolitische Relevanz zukommt. Nicht zuletzt ist die Kenntnis dieser Strukturen für die Beurteilung weiterer Zusammenschlüsse in diesen Sektoren von erheblicher Bedeutung.

901. Die für die Untersuchung erforderlichen Daten wurden durch einen Informationserhebungsbogen bei den relevanten Unternehmen und den sie vertretenden Verbänden erfragt bzw. öffentlich zugänglichen Publikationen entnommen. Aus dem Chemiebereich haben sich die Unternehmen BASF, Bayer, Hoechst sowie VEBA (Chemie), aus dem Mineralölbereich die Unternehmen Agip, BP, Chevron, Elf, Esso, Fina, Mobil Oil, Shell, Texaco und VEBA (Öl) bereit erklärt, den Informationserhebungsbogen auszufüllen. Von den in der Bundesrepublik Deutschland tätigen, vertikal integrierten Unternehmen der Mineralölwirtschaft haben sich somit fast alle Unternehmen beteiligt. Zu den Ausnahmen gehören die Deutsche Marathon Petroleum GmbH, die zu 74 % dem Bund und zu 26 % dem Saarland gehörende Saarbergwerk AG, die UK-Wesseling (25 % Hoechst, 75 % über Rheinische Braunkohlenwerke AG beim Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerk), Conoco, Total, die Avia-Mineralöl-AG sowie die Johann Haltermann GmbH & Co.

902. Im Rahmen dieser Untersuchung wird unter dem Begriff „Chemischer Bereich" nur die Petrochemie verstanden, wozu die ersten chemischen Verarbeitungsstufen der Erdölprodukte gezählt werden. Die anorganische Chemie bleibt ebenso ausgeklammert, wie die auf die Petrochemie folgenden Prozeßstufen (Pharmaka, Pflanzenschutz u. a. Spezialprodukte).

Es werden grundsätzlich *nur inländische Aktivitäten der inländischen Unternehmen* und deren Tochtergesellschaften betrachtet. Diese Vorgehensweise ist zwar insofern wenig befriedigend, als die Mehrzahl der untersuchten Gesellschaften internationale Konzerne sind und die untersuchten Branchen starke außenwirtschaftliche Verflechtungen aufweisen. Sie wird jedoch durch die Datenverfügbarkeit vorgegeben. Soweit das willkürliche Abschneiden grenzüberschreitender Unternehmens- und Handelsbeziehungen zu Fehlinterpretationen führt, wird hierauf besonders hingewiesen.

903. In den folgenden Abschnitten wird zunächst die vertikale Struktur der untersuchten Industrien wiedergegeben. Die vertikale Gliederung der Branchen erfolgt in erster Linie nach der Abfolge der wirtschaftlich relevanten Verarbeitungs- und Dienstleistungsstufen (Aktivitätsstufen), die vom Bohrloch bis zum Endprodukt (hier: Erzeugnisse der Petrochemie) zu durchlaufen sind und nicht nach Märkten, die zwischen den einzelnen Stufen liegen. Diese Vorgehensweise hat den Vorteil, daß auch diejenigen vertikalen Integrationsbeziehungen darstellbar werden, die entweder von Anfang an das Entstehen von Märkten verhindert oder die das Verschwinden von Märkten verursacht haben.

Im Anschluß an die Aktivitätsstufenabgrenzung erfolgt eine grobe Darstellung der *Mineralölindustrie* einerseits und der *Chemischen Industrie* andererseits. Insbesondere wird die historische Entwicklung der Bereiche vor 1960, dem Beginn des Untersuchungszeitraums, skizziert. Die nächsten Abschnitte behandeln die qualitative und quantitative Entwicklung der vertikalen Integration der 13 berücksichtigten Unternehmen im Zeitablauf, die Integration der Untersuchungsgesamtheit sowie die Integrationsbestrebungen bestimmter Unternehmensgruppen. Abschließend wird der Einfluß der vertikalen Integration auf die horizontale Konzentration und auf die Wettbewerbsverhältnisse in der Mineralöl- und der Chemischen Industrie analysiert.

2. Struktur und Entwicklung der Industrie

2.1 Die vertikal aufeinander folgenden Aktivitätsstufen im Bereich der Mineralöl- und der Chemischen Industrie

904. Der Untersuchungsbereich Mineralöl- und Chemische Industrie umfaßt eine große Palette von Produkten und Dienstleistungen. Die gesamte Produktionslinie wird in einzelne Abschnitte (Aktivitätsstufen) unterteilt. Eine Übersicht über diese Aktivitätsstufen gibt *Abbildung 1.*

905. *Aktivitätsstufe I (Exploration)*

Die Aktivitätsstufe I umfaßt den Bereich der inländischen Exploration, also das Aufsuchen von Erdöl- und Erdgasvorkommen. Die Bohrung nach Erdgas gehört zwar nicht zum Untersuchungsbereich, doch wird bei der Bohrtätigkeit nicht nach dem Ziel differenziert. Im Rahmen dieser Untersuchung erfolgt eine Erfassung der Gesamtaktivität der Unternehmen, d. h. der Summe der Aufschluß- und Produktionsbohrungen. Die Bohrtätigkeit wird in Bohrmetern gemessen.

906. *Aktivitätsstufe II (Förderung)*

Die Rohölförderung (in Mio. t pro Jahr) ist die erste Produktionsstufe des Bereichs der Mineralöl- und Chemischen Industrie. Die inländische Rohölförderung kann den Inlandsbedarf nur zu einem geringen Teil decken. 1978 mußten z. B. ca. 95 % des Rohöleinsatzes der deutschen Raffinerien durch Importe gedeckt werden.

907. *Aktivitätsstufe III (Pipeline-Transport)*

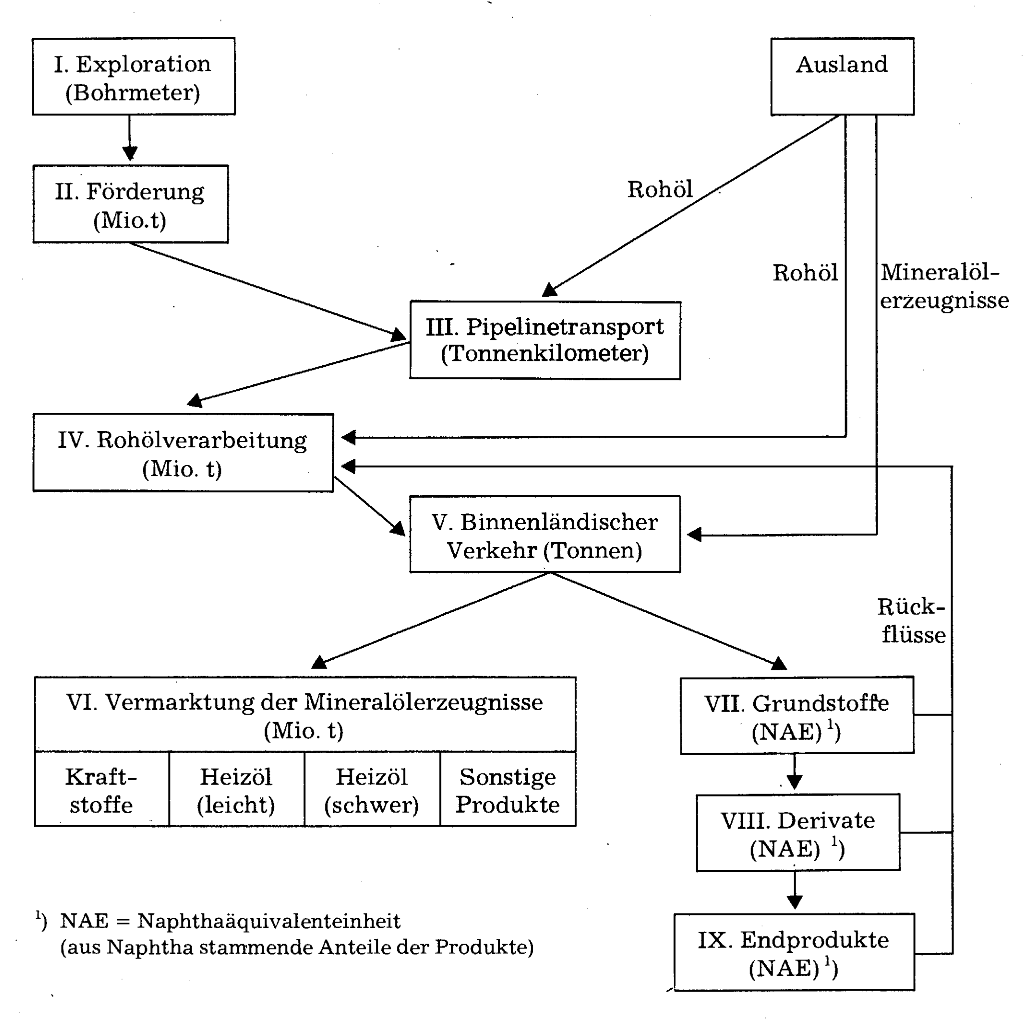
Die Erfassung des Transports von Rohöl wird auf den Bereich der Pipelines beschränkt. Diese Vereinfachung ist möglich, weil der inländische Rohöltransport fast ausschließlich (1978: 97,6 %) auf diesem Wege erfolgt. Die Leistungen der Pipeline-Gesellschaften werden als Rohöldurchsatz multipliziert mit der gesamten Pipelinelänge (Mio. t × km) gemessen.

In dieser Untersuchung werden nur die folgenden wichtigsten Rohölfernleitungen betrachtet:

— die Leitung von Brunsbüttel nach Hemmigstedt,

Abbildung 1

Vertikale Struktur der Mineralöl- und Chemischen Industrie



¹) NAE = Naphthaäquivalenteinheit (aus Naphtha stammende Anteile der Produkte)

— die Nord-West-Ölleitung von Wilhelmshaven nach Wesseling,

— die RRP-Leitung von Rotterdam nach Raunheim,

— die Leitung von Wesel nach Gelsenkirchen-Horst,

— die SPLSE-Leitung von Lavéra nach Karlsruhe,

— die Leitung von Jockgrim nach Speyer,

— die Leitung von Jockgrim nach Mannheim,

— die Leitung von Straßburg nach Klarenthal,

— die TAL-Leitung von Triest über Ingolstadt nach Karlsruhe,

— die Leitung von Steinhöring nach Burghausen,

— die ENI-Rohrleitung CEL von Genua nach Ingolstadt.

Eigentümer dieser Pipelines sind in der Regel Gemeinschaftsunternehmen der Mineralölfirmen. Hoher Kapitalaufwand und erhebliche Economies of Scale machen die Kooperation auf dem Rohöl-Transport-Sektor für die Mineralölkonzerne offensichtlich attraktiv.

908. *Aktivitätsstufe IV (Rohölverarbeitung)*

Auf dieser Aktivitätsstufe wird die Verarbeitung des Rohöls (in Mio. t pro Jahr) in Raffinerien durch Rohöldestillation und die Nachverarbeitung von schwerem Heizöl in Konversionsanlagen erfaßt. In der Rohöldestillation werden die Kohlenwasserstoffverbindungen in leichte Mineralölprodukte wie z. B. Vergaserkraftstoffe (VK), in Mitteldestillate wie Diesel-Kraftstoffe (DK) oder leichtes Heizöl (HEL) und schwere Produkte wie schweres Heizöl (HS) oder Bitumen getrennt. Der Verarbeitungsprozeß ist nur in Kuppelproduktion möglich. Die Ausbringungsstruktur läßt sich je nach Rohölqualität nur geringfügig variieren. Im Jahre 1978 ergab z. B. der Einsatz von einer Tonne Nordsee-Rohöl die Produkte Gas, Leichtbenzin, Benzin, Mitteldestillate und Destillationsrückstände im Verhältnis von durchschnittlich 2 : 8 : 18 : 35 : 37. Eine Verschiebung der Ausbringungsmengen zugunsten der leichteren Destillate ist durch die Weiterverarbeitung von HS, das ansonsten schwer verwertbar ist, in Konversionsanlagen möglich.

Der Kapitalaufwand für die Errichtung von Rohöldestillationsanlagen sowie für den Bau von Konversionsanlagen ist beträchtlich. Die Kosten für einen Hydrocracker mit einer Kapazität von 2 Mio. t jährlich (= effiziente Größe) wurde von der Industrie mit 500 Mio. DM (1977) beziffert.

Schließlich ist auf eine Besonderheit der Beziehungen der rohölverarbeitenden Unternehmen untereinander hinzuweisen. Unternehmen, die inländisches Rohöl fördern, lassen es, um Transportkosten zu sparen, in Raffinerien von Konkurrenzunternehmen verarbeiten und bieten dafür entsprechende Verarbeitung in ihnen angegliederten Raffinerien zum Tausch an. Um für die Messung des Aktivitätsstufenanteils eines Unternehmens an der Rohölverarbeitung die tatsächlich verarbeitete Menge des Rohöls zu erfassen, werden sowohl die Tauschmengen als auch die Mengen, die für die Lohnverarbeitung übernommen werden, dem Unternehmen zugerechnet, in dessen Raffinerie sie verarbeitet werden.

909. *Aktivitätsstufe V (Binnenländischer Verkehr)*

Zwischen der produktionstechnischen Stufe der Rohölverarbeitung (Aktivitätsstufe IV) und der Vermarktung von Mineralölerzeugnissen (Aktivitätsstufe VI) bzw. der Weiterverarbeitung zu petrochemischen Grundstoffen (Aktivitätsstufe VII) sind weitere Transportleistungen zu berücksichtigen. In dieser Untersuchung wird der binnenländische Transport von Mineralölerzeugnissen mit den Transportmitteln Lastkraftwagen (nur Fernverkehr), Eisenbahn und Schiff erfaßt. Darüber hinaus gehören zum binnenländischen Transport die Rohrfernleitungen für Mineralölerzeugnisse, für die jedoch keine quantitativen Angaben vorliegen. Insgesamt bewältigen die berücksichtigten Transportmittel etwa 90 % der gesamten binnenländischen Beförderung von Mineralölerzeugnissen.

Die Transportaktivitäten werden in Mio. t gemessen. Eine mehr sachbezogene Erfassung der geleisteten Tonnenkilometer ist wegen fehlender empirischer Daten nicht möglich.

910. *Aktivitätsstufe VI (Vermarktung von Mineralölprodukten)*

Diese Aktivitätsstufe umfaßt die *Großverteilung der Mineralölprodukte* Vergaserkraftstoff, Dieselkraftstoff, leichtes Heizöl, schweres Heizöl und sonstige Erzeugnisse wie Schmieröle, Flüssiggase und Bitumen (in Mio. t pro Jahr), nicht jedoch diejenige von Naphtha, dem Rohstoff der Petrochemie. Vom gesamten Inlandsabsatz an Mineralölprodukten entfallen (1978) ca. 17,7 % auf VK, 9,4 % auf DK, 38,6 % auf HEL und 17,1 % auf HS. Die restlichen 17,2 % Absatzanteil sind den sonstigen Mineralölprodukten und dem Naphtha (ca. 4 %) zuzurechnen.

Die Versorgung mit Mineralölprodukten erfolgt nur zu 70 % durch inländische Raffinerien. Insbesondere leichtes Heizöl und Vergaser- und Dieselkraftstoffe werden im größeren Umfang importiert, während schweres Heizöl zu über 90 % aus der Inlandsproduktion stammt.

Kunden bzw. Abnehmer der Stufe VI sind nicht die Konsumenten, sondern die Endverteiler wie Tankstellenunternehmen bzw. -pächter oder Heizölhändler. Die endgültige Vermarktung von Mineralölprodukten, die von dieser Untersuchung nicht mehr erfaßt wird, erfolgt über drei unterschiedliche Unternehmenstypen:

— durch sogenannte Markenfirmen, die entweder mit dem Mineralölverarbeiter gesellschaftsrechtlich oder durch langfristige Lieferkontrakte verbunden sind,

— durch unabhängige („freie") Händler, die ihren Bedarf an Mineralölprodukten hauptsächlich auf dem internationalen Markt und durch kurzfristige Kontrakte bei der inländischen Mineralölverarbeitung decken,

— durch Unternehmen, die ihren Bedarf teilweise durch langfristige Verträge bei den integrierten Mineralölunternehmen und teilweise bei unabhängigen Händlern decken.

Beim Vertrieb von VK und DK entfielen auf die Tankstellennetze der fünf größten Markenunternehmen (Aral, Esso, Shell, BP und Texaco) im Jahr 1979 66 %. Die freien Tankstellen, die dem Bund freier Tankstellen angehören, kamen auf 5 %. Die Uniti [1])-Tankstellen, die zur dritten Gruppe gerechnet werden können, hatten einen Marktanteil von etwa 25 %.

Auf dem Absatzmarkt von HEL waren 1979 etwa 14 000 Handelsbetriebe tätig. Ca. 5 000 bezogen ihre Handelsware als sogenannte Vertragshändler im wesentlichen von inländischen Mineralölverarbeitern. Als unabhängig können ungefähr 3 000 Heizölhandelsbetriebe bezeichnet werden. Sie importieren etwa 15 % des Inlandsbedarfs an HEL. Die übrigen 6 000 Heizölhändler beziehen teilweise von inländischen Mineralölverarbeitern und teilweise vom internationalen Markt.

Beim schweren Heizöl ist — anders als bei den bisher genannten Produkten — die Anbindung an den internationalen Markt von geringerer Bedeutung. Unabhängige Händler haben auf die Versorgung mit HS kaum einen Einfluß. HS, das nur vorgewärmt transportiert und verbrannt werden kann, wird von den Raffinerien fast ausschließlich direkt an die Industrie und an Energiewerke geliefert.

911. *Aktivitätsstufen VII bis IX (Petrochemischer Bereich)*

Betrachtet man *Abbildung 1*, so fällt auf, daß aus Rohöl zwei Gruppen von Produkten hergestellt werden. Zum überwiegenden Teil Endprodukte wie VK, DK, HEL und HS und zu einem kleineren Teil das Vorprodukt der petrochemischen Industrie Naphtha. Die Rohstoffbasis für die deutsche Petrochemie, hierzu gehört nahezu die gesamte organische Chemie mit Endprodukten wie Kunststoff, Synthesefasern, Synthesekautschuk, Textil- und Anstrichfarben, Klebstoffe, Waschmittel und Pflanzenschutzmittel, besteht zu etwa 80% aus Naphtha. Weitere Grundstoffe für petrochemische Zwecke sind schweres Heizöl, Erdgas, Mitteldestillate und gasförmige Kohlenwasserstoffe. Auf das Produkt Naphtha — auch als Rohbenzin bezeichnet — entfielen 1978 etwa 3,5 Mio. t (3,9%) des Ausstoßes deutscher Raffinerien. Die Deckung des Naphtha-Bedarfs der deutschen Petrochemie erfolgte in diesem Jahr zu ca. 73% aus inländischer Raffinerieproduktion, während die restlichen 27% importiert werden mußten.

Aus technologischen Gründen läßt sich der Weiterverarbeitungsprozeß von Naphtha in drei Produktionsstufen einteilen: Grundstoffe, Derivate und Endprodukte (s. Abb. 1). Diese Einteilung bietet sich auch für das Aktivitätsschema an.

Die Produktion erfolgt auf allen drei Stufen der Petrochemie in großen Einheiten. Auf der Aktivitätsstufe VII werden petrochemische Grundstoffe durch die Spaltung von Naphtha in einem Kuppelproduktionsprozeß hergestellt. Bei dem Ausbringungsverhältnis besteht eine gewisse Flexibilität, deren Ausmaß einmal von der Art des Inputs und zum anderen von der Anlage bzw. dem verwendeten Verfahren abhängt. Die thermische Spaltung von Naphtha ergibt im Durchschnitt die Produkte Äthylen, Propylen, C_4-Fraktion, Pyrolysebenzin und sonstige im Verhältnis 27 : 16 : 11 : 25 : 21. Der Kapitalaufwand für den Bau einer Äthylen-Anlage ist relativ hoch. Für die Errichtung eines Betriebes mit der mindestoptimalen Größe von 400 000 jato wurde für 1972 ein Investitionsbedarf von 200 Mio. DM geschätzt.

In den Aktivitätsstufen VIII und IX wird die Weiterverarbeitung der erwähnten Naphtha-Fraktionen erfaßt. Mit fortschreitendem Produktionsprozeß vervielfältigt sich die Anzahl der Produkte und ihre Heterogenität steigt an. Eine Berücksichtigung der an die Aktivitätsstufe IX anschließenden Weiterverarbeitungen läßt sich in dieser Untersuchung wegen der Vielzahl der Produktionsprozesse sowie wegen ihrer zunehmenden Verlagerung in Mittel- und Kleinunternehmen und der damit einhergehenden Datenproblematik nicht durchführen.

Auf den Aktivitätsstufen VII bis IX erwies sich eine Gegenüberstellung der Aktivitäten der Unternehmen als schwierig, da eine Vergleichbarkeit der physischen Einheiten der heterogenen Produkte nicht gegeben ist. Um die Produktmengen aggregierbar zu machen, wurde die Naphtha-Abhängigkeit der einzelnen Produkte als Basis für eine Umrechnung gewählt. Meßgröße ist die Naphtha-Äquivalenteinheit (NAE), die die aus Naphtha stammenden Anteile der einzelnen Produkte erfaßt.

2.2 Die Entwicklung der Mineralölindustrie

912. Die Struktur der Mineralölindustrie wird durch den *hohen Importanteil* an der Versorgung des Marktes mit Rohöl geprägt. Der überwiegende Teil des Rohöls für die Inlandsverarbeitung wird, wie oben erwähnt, eingeführt. Außerdem stammen noch ca. 30% des Inlandsabsatzes an Mineralölprodukten aus dem Ausland. Die Abhängigkeit von Rohölimporten führte zu einem hohen Anteil internationaler Konzerne an der Versorgung des deutschen Marktes und zu einer internationalen Ausrichtung der deutschen Mineralölunternehmen in der Rohölbeschaffung. Die in der Bundesrepublik tätigen Mineralölunternehmen wurden im Hauptgutachten I der Monopolkommission in vier Gruppen eingeteilt. Diese Untergliederung ist auch für die Untersuchung der vertikalen Integration der Unternehmen zweckmäßig:

1. Die Tochtergesellschaften der großen, international tätigen Mineralölkonzerne BP, Shell, ESSO, Mobil Oil und Texaco, die im Mineralölbereich durchgehend vertikal integriert sind.
2. Die Tochtergesellschaften weiterer ebenfalls durchgehend vertikal integrierter U.S.-Gesellschaften wie Chevron, Conoco, Occidental, Gulf, und diejenigen staatlicher europäischer Unter-

[1]) Uniti Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

nehmen wie CFP (Total), Elf, Eni (Agip) und Petrofina (Deutsche Fina). Diese Unternehmen sind in der Bundesrepublik hauptsächlich auf den Aktivitätsstufen Rohölverarbeitung und Vermarktung von Mineralölprodukten tätig.

3. Die deutschen Gesellschaften VEBA, Gelsenberg (seit 1974: VEBA, seit 1979: BP), Deutsche Erdöl AG (DEA) (seit 1966: Texaco), Wintershall (seit 1968: BASF) und Union Kraftstoff (UK)-Wesseling, die vorrangig auf den inländischen Märkten aktiv sind. Die vertikale Integration dieser Unternehmen hat seit 1950 ständig zugenommen. Zur Gruppe der großen deutschen Unternehmen werden auch die Handelsunternehmen Aral und Mabanaft gezählt. Die Aral AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen, an der 1979 die Gesellschaften VEBA, Wintershall, Mobil Oil und eine Gruppe Benzolerzeuger beteiligt waren. Sie vertreibt hauptsächlich Kraftstoffe (Aktivitätsstufe VI), die von ihren Gesellschaften hergestellt oder importiert werden. Die Mabanaft — als Handelshaus Marquard & Bahls gegründet — ist ein unabhängiger Importeur mit eigenem Tankstellennetz, der seit 1979 auch in der Mineralölverarbeitung Fuß gefaßt hat.

4. Die unabhängigen Importeure und Händler, die nur auf der Aktivitätsstufe Vermarktung von Mineralölprodukten engagiert sind. Hier handelt es sich im wesentlichen um mittelständische Unternehmen.

913. Die *Tochtergesellschaften der großen internationalen Mineralölkonzerne* blicken auf eine lange Präsenz in Deutschland zurück: Sie gehören zu den Begründern der deutschen Mineralölindustrie. Ihre deutschen Niederlassungen wurden zwischen 1890 (ESSO AG) und 1904 (BP AG) gegründet. Eine Ausnahme bildet die Texaco, die im Jahre 1966 relativ spät durch Übernahme des Aktienkapitals der DEA in den deutschen Markt kam. 1947 nahmen die Tochtergesellschaften der internationalen Konzerne ihre Produktion in Deutschland wieder auf. Dabei hatten sie gegenüber den deutschen Unternehmen den Vorteil der Finanzkraft ihrer Muttergesellschaften und deren Erfahrung in der Erdölverarbeitung. Auch sicherten sich einige von ihnen frühzeitig wieder Konzessionen für die inländische Rohölförderung, was ihnen in den letzten Jahren den Vorteil erheblicher „Windfall-Profits“ einbrachte.

Die *vertikale Ausdehnung der großen internationalen Gesellschaften* in den Chemiebereich wurde von der Deutschen Shell im Jahre 1953 durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Rheinische Olefin Werke (ROW) mit BASF eingeleitet. Shell übernahm die Versorgung mit Rohstoffen und den technischen Aufbau der Olefin-Anlagen, während BASF die Polyäthylen-Produktion errichtete und sowohl das Marketing als auch die Produktentwicklung übernahm. Als weiteres Gemeinschaftsunternehmen wurde 1957 die EC Erdölchemie von der Deutschen BP und der Bayer AG gegründet. Die DEA weitete 1959 durch Übernahme von 95% des Aktienkapitals der Rheinpreussen AG ihre Interessen auf dem Chemiebereich aus.

914. Im Vergleich zu den internationalen Konzernen wurden die *großen deutschen Mineralölgesellschaften* UK-Wesseling, Wintershall und VEBA relativ spät in den Jahren 1921 bis 1937 gegründet. Obwohl Wintershall und VEBA auf dem Gebiet der Erdölgewinnung tätig waren und ausländische Konzessionen besaßen, lagen die wesentlichsten Aktivitäten der drei Unternehmen in der großtechnischen Herstellung von Synthesebenzin auf der Basis von Steinkohle, bzw. bei der UK-Wesseling auf der Basis von Braunkohle. Ein enger Kontakt zur Chemischen Industrie entstand 1938 über die Chemischen Werke Hüls, einem Gemeinschaftsunternehmen von VEBA (über ihre Tochtergesellschaft Hibernia) und der IG-Farbenindustrie AG.

Nach 1945 erhielten die deutschen Unternehmen im Gegensatz zu den internationalen Gesellschaften keine sofortige Genehmigung der Alliierten zur Produktionsaufnahme. Einige mußten vielmehr bis 1951 auf die Konzessionserteilung warten. In den folgenden Jahren waren sowohl erhebliche Wiederherstellungsarbeiten an den zum Teil stark zerstörten und demontierten Werken als auch ein, durch die Umstellung der Produktion auf die Basis Mineralöl bedingter Neubau von Anlagen notwendig.

Bis 1960 weiteten VEBA (über ihre Tochtergesellschaft Scholven Chemie), Gelsenberg und UK-Wesseling ihre Produktionsprogramme von der Herstellung von Kraftstoffen auf die Erzeugung petrochemischer Grundstoffe wie Olefine, Xylole, Kresole und Xylenole aus. Eine Integration in die Weiterverarbeitung des petrochemischen Bereichs (Aktivitätsstufen VIII und IX) wurde von VEBA durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Scholven und Hüls vollzogen. 1959 nahmen diese Unternehmen eine Anlage zur Herstellung von Polyäthylen und eine zur Erzeugung von Polypropylen in Betrieb. Die Wintershall AG verstärkte ihre Aktivitäten im Mineralölbereich: Zusätzlich zu ihren deutschen Erdölkonzessionen wurden 1954 gemeinsam mit der Gewerkschaft Elwerath und der DEA Beteiligungen an ausländischen Konzessionen erworben. Um ihre Stellung im Vertrieb von Mineralölprodukten auszubauen, übernahm sie schließlich 1955 Anteile an der Aral AG.

915. Von den *Tochtergesellschaften der übrigen, kleineren U.S.-Konzerne und der staatlichen europäischen Unternehmen* waren bis 1960 drei Unternehmen ausschließlich auf der Aktivitätsstufe „Vertrieb von Mineralölprodukten“ (VI) in der Bundesrepublik tätig. Während Gulf schon seit 1920 auf dem deutschen Markt präsent war, wurde die Deutsche Total erst 1955 und die Deutsche Fina 1956 gegründet.

2.3 Die Entwicklung der Chemischen Industrie

916. Die petrochemische Industrie gewann in den letzten 30 Jahren weltweit an Bedeutung. Wurden noch 1950 organische Chemikalien zu 44 % aus dem Rohstoff Erdöl produziert, so waren es 1970 schon 90%. Die wichtigsten Rohstoffe für die organische Chemie waren in Deutschland und in Europa bis in

die Mitte der 50er Jahre Teer und Benzol, während in den USA Erdöl und Erdgas, die dort preiswert und in reichlichem Maße zur Verfügung standen, von Anfang an als Ausgangsstoffe der organischen Industrie dienten. Mit der Zunahme der Mineralölraffinerieproduktion fiel verstärkt das Produkt Naphtha an, das eine kostengünstigere Erzeugung primärer Olefine erlaubte als es auf der Basis von Kohle möglich war. Dies hatte zur Folge, daß in der organischen Chemie eine *Umstellung von Kohle auf Erdöl* vorgenommen wurde. Insbesondere der internationale Wettbewerb mit der Chemie-Industrie der USA beschleunigte die Entwicklung der deutschen Petrochemie. 1970 wurden bereits 90% der inländischen Produktion organischer Chemikalien auf der Basis von Mineralöl hergestellt. Mit der Umstellung auf Mineralöl vergrößerten sich die Anwendungsbereiche der organischen Chemie. Gleichzeitig stieg die Nachfrage nach den einzelnen petrochemischen Produkten stark an.

917. Für die Untersuchung der vertikalen Integration wurden neben den Mineralölunternehmen die *Chemieunternehmen BASF AG, Bayer AG, Hoechst AG und VEBA AG (Chemie)* ausgewählt. Die VEBA ist heute nicht nur die größte nationale Mineralölgesellschaft, sondern nach der Übernahme der Chemischen Werke Hüls auch das fünftgrößte deutsche Chemieunternehmen. Ihr Umsatzvolumen im Chemiebereich erreichte 1978 4,8 Mrd. DM.

918. BASF, Bayer und Hoechst wurden schon in den Jahren 1861 bis 1863 gegründet und entwickelten sich bald zu den führenden deutschen Chemiekonzernen. 1925 schlossen sie sich mit weiteren Unternehmen zu der IG-Farbenindustrie AG (IG Farben) zusammen. Dieser Verbund wurde in den Jahren 1951 bis 1953 unter alliierter Kontrolle wieder aufgelöst.

Bei der Entflechtung der IG Farben wurden den drei Nachfolgegesellschaften BASF, Bayer und Hoechst Betriebe und wichtige Beteiligungen im allgemeinen entsprechend der ursprünglichen organisatorischen Untergliederung der westdeutschen Werke der IG Farben zugeteilt, d. h. Stammwerke und wesentliche Beteiligungen der alten selbständigen Unternehmen blieben unter einem Konzerndach. Eine Beteiligung an Unternehmen des Mineralölbereichs lag zu dieser Zeit nicht vor. An einer solchen vertikalen Verbindung bestand auch kein vorrangiges Interesse, da die Basis der organischen Chemie damals, wie bereits erwähnt, in erster Linie die Kohle war. Nach der Entflechtung nahmen die drei Unternehmen die Produktion organischer Chemikalien wieder auf. Langfristige Verbindungen mit der Mineralölindustrie wurden, wie oben erwähnt, von BASF 1953 und von Bayer 1957 eingegangen. Als einzige der drei großen Nachfolgegesellschaften der IG Farben verzichteten die Farbwerke Hoechst bis 1960 auf eine solche Kooperation. Sie entwickelten statt dessen eine eigene Erdölspaltanlage, die 1956 in Betrieb genommen wurde. Eine weitere Olefinanlage wurde 1958 im Hoechster Werk Gendorf, das erst 1955 von Hoechst übernommen worden war, fertiggestellt.

3. Kennzahlen der vertikalen Integration

919. Die vertikale Integration der untersuchten 13 Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie wird im folgenden auf dreierlei Weise dargestellt:

- durch die Direktengagements sowie die Zahl der Beteiligungsgesellschaften auf den Aktivitätsstufen,
- durch die Aktivitätsstufenanteile,
- und schließlich durch die vertikalen Integrationsraten.

920. Da Angaben über Produktionsziffern sowie über Input- und Output-Mengen nur für den relativ kurzen Zeitraum von 1970 bis 1978 zur Verfügung gestellt werden konnten, wird zunächst ohne Quantifizierung angegeben, auf welchen Aktivitätsstufen die einzelnen Konzerne direkt und mit welcher Anzahl von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften sie indirekt 1960, 1966, 1972 und 1978 vertreten waren. Hieraus ergibt sich ein grobes Bild der *Richtungen und der Schwerpunkte der vertikalen Expansion* innerhalb eines relativ langen Zeitraums von 18 Jahren. Allerdings ist bei der Betrachtung der qualitativen Darstellung der vertikalen Integration zu beachten, daß die Zunahme der Zahl der Beteiligungen allein noch wenig aussagt. Unternehmenswachstum kann z. B. auch in der Form der Ausweitung eines direkten Engagements stattfinden, die in der qualitativen Analyse nicht abgebildet werden kann.

921. Die wirkliche Bedeutung der Unternehmen auf den einzelnen Aktivitätsstufen kann nur durch ihre Produktions- oder Dienstleistungsanteile wiedergegeben werden. Diese *Aktivitätsstufenanteile* (AA) werden allgemein definiert als:

$$\frac{\text{eigene Produktion oder Dienstleistung des Unternehmens}}{\text{gesamte inländische Produktion bzw. gesamte inländische Erstellung von Dienstleistungen}} \cdot 100$$

Im Unterschied zur Ermittlung von Marktanteilen wird also nicht die abgesetzte, sondern die gesamte Produktion einer wirtschaftlichen Einheit zugrundegelegt. Diese Vorgehensweise ist für die Untersuchung der vertikalen Integration angebracht, weil die Bedeutung der Unternehmen auf den Aktivitätsstufen, die nicht unbedingt durch real existierende Märkte getrennt sein müssen, weniger durch den Verkauf als durch die Erzeugung von Waren (bzw. die Bereitstellung von Dienstleistung) zum Ausdruck gebracht werden kann.

Bei der Berechnung der *durchschnittlichen AA-Werte* mehrerer Stufen wird auf eine unterschiedliche Gewichtung der Einzelwerte verzichtet. Dieser Verzicht ergibt sich aus dem Untersuchungsziel: Bei der Darstellung der vertikalen Integration kommt es weniger darauf an, welche wirtschaftliche Bedeutung den einzelnen Produktions- und Dienstleistungsstufen zukommt. Vielmehr ist beachtlich, wieviele der abgrenzbaren Stufen von der vertikalen Unternehmensexpansion erfaßt werden und in wel-

chem (prozentualen) Umfang vertikal integrierte Unternehmen (durchschnittlich) an der jeweiligen Leistungserstellung beteiligt sind.

922. Während die AA-Werte die unternehmerische Präsenz auf den aufeinanderfolgenden Aktivitätsstufen mißt, gibt die *vertikale Integrationsrate* (VIR) (in Verbindung mit den AA-Werten) an, in welchem Umfang den kapitalmäßigen Verflechtungen auch tatsächliche Lieferbeziehungen gegenüberstehen. Die VIR ist allgemein definiert als Mittelwert der prozentualen Anteile der vom eigenen und von verbundenen Unternehmen bezogenen Inputs bzw. der an eigene und verbundene Unternehmen gelieferten Outputs an den jeweiligen Gesamtinputs bzw. Gesamtoutputs der Aktivitätsstufe:

$$VIR_i = \frac{1}{2} \cdot (e_i + a_i) \cdot 100 \text{ mit}$$

$$e_i = \frac{\text{Input vom eigenen und von verbundenen (in- und ausländischen) Unternehmen}}{\text{Gesamtinput der Stufe i}}$$

$$a_i = \frac{\text{Output an das eigene und an verbundene (in- und ausländische) Unternehmen}}{\text{Gesamtoutput der Stufe i}}$$

$(i = 1, \ldots, 9)$

Der VIR-Wert gibt also an, welcher Prozentsatz der Transaktion eines Unternehmens auf einer Aktivitätsstufe auf interne Lieferungen und Leistungen entfällt.

Abweichend von der obigen Definition wird der VIR-Wert der ersten Stufe (Exploration) mit a_1 und der VIR-Wert der letzten Stufe (Endprodukte) mit e_9 gleichgesetzt. Diese Stufen könnten andernfalls maximal einen VIR-Wert von 50 % erreichen, da ihr Input bzw. Output nicht mehr zum Untersuchungsbereich gehört. Bei der Stufe VI, Vermarktung von Mineralölprodukten, ist diese Endstufenkorrektur nicht erforderlich, da hier, wie erwähnt, der Großhandel erfaßt wird und insofern auch die Möglichkeit der Aufspaltung des Absatzes nach Abnehmergruppen besteht.

Im Unterschied zu den AA-Werten werden die einzelnen VIR-Werte bei der Durchschnittsbildung über mehrere Aktivitätsstufen oder über mehrere Unternehmen gewichtet. Die Gewichtung erfolgt mit Hilfe der jeweiligen Aktivitätsstufenanteile. Die *durchschnittlichen VIR-Werte* geben also näherungsweise an, welcher Anteil aller Transaktionen eines Unternehmens bzw. aller Transaktionen einer Unternehmensgruppe auf einer Aktivitätsstufe unternehmensintern abgewickelt wird.

923. AA- und VIR-Werte ergänzen sich in der Darstellung der vertikalen Integration eines Unternehmens. Bedeutende Produktionsanteile auf mehreren aufeinanderfolgenden Aktivitätsstufen müssen nicht unbedingt wettbewerbswirksam sein, solange sie etwa von Beteiligungsgesellschaften erzielt werden, die unverbunden nebeneinander unter dem Dach einer reinen Finanzholding arbeiten. Auf der anderen Seite sagen VIR-Werte wenig über die vertikale Struktur eines Konzerns aus, wenn den durch interne Lieferungen und Bezüge eingebundenen Konzernteilen nur eine geringe wirtschaftliche Bedeutung auf ihren jeweiligen Aktivitätstufen zukommt. Weist dagegen ein Unternehmen sowohl relevante Anteile auf mehreren aufeinanderfolgenden Aktivitätsstufen auf und wird außerdem ein großer Anteil der Transaktionen mit dem eigenen und mit verbundenen Unternehmen durchgeführt, so kann mit einiger Berechtigung von einem vertikal integrierten Konzern gesprochen werden.

4. Die vertikale Integration der einzelnen Unternehmen

4.1 Deutsche BP AG

924. Die Deutsche BP *(Tabelle 1)* war 1960 auf den Aktivitätsstufen IV (Rohölverarbeitung) bis VII (chemische Grundstoffe) direkt engagiert und außerdem über ihre Beteiligungsgesellschaft EC Erdölchemie, einem Gemeinschaftsunternehmen mit der Bayer AG in den Weiterverarbeitungsstufen der Petrochemie tätig. Im Bereich der inländischen Exploration und Förderung konnte die BP praktisch nicht Fuß fassen. Sie ist lediglich im Besitz der Gewerkschaft Norddeutschland, die jedoch wegen ihrer geringen Bedeutung (unter 1 ‰ der Bohrungen bzw. der Förderung) nicht in der Untersuchung berücksichtigt wurde.

Nach 1960 beteiligte sich BP an zwei Rohölpipelines und dehnte damit ihre Aktivität auf insgesamt sieben vertikal benachbarte Stufen aus. Der Mineralölproduktenabsatz wurde zum Teil auf Tochtergesellschaften verlagert und zur Herstellung petrochemischer Grundstoffe (VII) gründete BP 1961 ein Gemeinschaftsunternehmen mit der Chevron Chemical GmbH.

925. *Seit 1970 haben die Aktivitätsstufenanteile von BP keine wesentlichen Veränderungen* erfahren, jedoch ist im Durchschnitt eine leichte Abnahme der Bedeutung dieser Gesellschaft festzustellen. Von allen untersuchten Unternehmen hat die BP die größten Transportkapazitäten für Mineralölprodukte. Dennoch ist auch sie auf die in der Stufe V dominierenden freien Spediteure sowie auf die Dienstleistungen der Bundesbahn angewiesen. Die Aktivitätsstufenanteile von BP nehmen mit zunehmender Entfernung der Verarbeitungsstufen vom ursprünglichen Betätigungsfeld, der Mineralölverarbeitung und der Vermarktung von Mineralölprodukten, kontinuierlich ab. Während bei den petrochemischen Grundstoffen (VII) der AA-Wert noch 8 bis 9 % beträgt, liegt er bei den Endprodukten (IX) nur noch bei ca. 1,5 %. Diese Tatsache bestätigt die Erfahrung, daß die Diversifikation von Unternehmen zunächst in eng benachbarte Branchen und erst von dort aus in entferntere Gebiete hinein erfolgt.

926. Der Umfang der Transaktionen zwischen den Unternehmensteilen bzw. den Beteiligungsgesell-

Tabelle 1

Vertikale Integration der Deutschen BP AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ) [1] [2]

Aktivitätsstufen \ Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport				1		2		2
	IV. Rohölverarbeitung	+		+		+	1	+	1
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+		+	2
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+		+	2	+	6	+	38
Petrochemie	VII. Grundstoffe	+	1	+	2	+	2	+	2
	VIII. Derivate		1		1		1		1
	IX. Endprodukte		1		1		1		1

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport	6,9	8,1	6,5	100	95	100
	IV. Rohölverarbeitung	13,5	12,5	13,2	99	100	87
	V. Binnl. Verkehr	3,5	3,4	3,0	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	12,8	11,6	11,0	65	64	66
Petrochemie	VII. Grundstoffe	9,1	8,0	7,5	54	57	56
	VIII. Derivate	2,4	3,0	3,2	55	41	42
	IX. Endprodukte	1,2	1,5	1,6	100	100	100
	Durchschnitt [3]	5,5	5,3	5,1	80	80	77

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

schaften auf den einzelnen Stufen weicht nicht wesentlich von den durchschnittlichen Werten aller untersuchten Unternehmen ab *(vgl. Tabelle 14)*. Während die Rohölverarbeitung sowie die beiden benachbarten Transportstufen praktisch ausschließlich firmeninterne Transaktionen durchführen, wird im Bereich der Petrochemie auch im großen Umfang für den Verkauf produziert.

Insgesamt scheint BP ihre *vertikalen Integrationsbemühungen vorläufig abgeschlossen* zu haben, denn sowohl die AA- als auch die VIR-Werte stagnieren oder nehmen sogar leicht ab.

4.2 Deutsche Shell AG

927. Die Deutsche Shell AG *(Tabelle 2)* gehört, neben Texaco und BASF, zu den drei großen Unternehmen, die von der Exploration bis zu den petrochemischen Endprodukten *auf allen Aktivitätsstufen präsent sind.* Bereits 1960 war sie direkt oder indirekt auf den Stufen I und II sowie IV bis IX tätig. Mit der Beteiligung an der Transalpine-Ölleitung 1965 wurde auch der binnenländische Rohöltransport aufgenommen und damit die letzte vertikale Lücke im Produktions- und Dienstleistungsprogramm geschlossen. Wie bei BP so übertrug man auch bei Shell den Vertrieb von Mineralölprodukten zum Teil auf rechtlich selbständige Tochtergesellschaften. Die hieraus resultierende starke Vermehrung der Beteiligungsgesellschaften auf der Stufe VI ist jedoch für die Untersuchung der vertikalen Integration unerheblich. Im Bereich der inländischen Exploration und Förderung vereinigte die Shell 1969 ihre Interessen mit denjenigen der ESSO in dem Gemeinschaftsunternehmen BEB Gewerkschaften Brigitta und Elwerath Betriebsführungsgesellschaft, die die Geschäftsführung für die ursprünglich unabhängigen Beteiligungen „Brigitta" und „Elwerath" übernahm.

928. Die Deutsche Shell hält heute auf den *meisten Stufen bedeutende Anteile* (zwischen 10 und 20 %). Insbesondere ist sie das Unternehmen der Mineralölindustrie, das über ihre Beteiligungsgesellschaften „Deutsche Shell Chemie" und „Rheinische Olefin Werke" am stärksten in den Bereich der Petrochemie eingedrungen ist. Die Entwicklung der Aktivitätsstufenanteile im Zeitablauf ist uneinheitlich. Während Shell in einigen Bereichen wie der Förderung oder dem Pipelinetransport ihre Position ausbauen konnte, mußte sie auf wichtigen Aktivitätsstufen, etwa in der Rohölverarbeitung und der Vermarktung von Rohölprodukten sowie bei der Herstellung petrochemischer Grundstoffe Einbußen hinnehmen.

Ebenso wie BP hatte Shell vor dem Untersuchungszeitraum ihre Expansionsphase offensichtlich abgeschlossen. Dies lassen jedenfalls die von 1974 bis 1978 (der Wert von 1970 ist wegen fehlender Angaben von geringerer Aussagekraft) abnehmenden durchschnittlichen Aktivitätsstufenanteile vermuten. Aufgrund dieses Rückgangs verliert Shell 1978 den nach den durchschnittlichen AA-Werten berechneten ersten Rang in der Mineralöl- und Chemischen Industrie an BASF.

929. Der durch die *VIR-Werte* gemessene Anteil der unternehmensinternen Transaktionen an der Gesamtheit der Austauschbeziehungen unterliegt, mit Ausnahme der Rohölförderung, *kaum wesentliche Veränderungen.* Das Abnehmen der Werte auf der Stufe II ist darauf zurückzuführen, daß die BEB im zunehmendem Umfang Vorleistungen anderer Unternehmen in Anspruch nimmt und dadurch abnehmende Aktivitäten auf der Stufe I kompensiert.

4.3 ESSO AG

930. Die ESSO AG *(Tabelle 3)* hat ihre *vertikale Ausdehnung in die Weiterverarbeitung von Mineralölprodukten* von vornherein *auf den Bereich der Grundstoffe beschränkt.* Die ESSO-Tochter „ESSO-Chemie" ist ausschließlich mit der Herstellung dieser Produkte beschäftigt.

Die vertikale Integration in die Bereiche Exploration und Förderung hinein resultiert aus der 1962 erfolgten Übernahme einer Beteiligung an der Gewerkschaft Brigitta von der Muttergesellschaft. Wie auch andere Mineralölkonzerne verlagerte die ESSO den Mineralölproduktenvertrieb zum Teil auf kleinere Tochtergesellschaften, was in der starken Zunahme der Beteiligungsziffer auf der Stufe VI zum Ausdruck kommt. Im Gegensatz zu den vergleichbaren Konzernen BP und Shell konnte die ESSO AG ihre *Aktivitätsstufenanteile* von 1974 bis 1978 (der Wert für 1970 ist wegen fehlender Angaben für die Stufe VII wenig aussagekräftig) *im Durchschnitt leicht erhöhen.* Dieser Zuwachs ist in erster Linie auf eine starke Expansion der ESSO-Chemie (Stufe VII) zurückzuführen. Auf den ursprünglichen Tätigkeitsgebieten der Mineralölkonzerne, etwa der Mineralölverarbeitung und der Vermarktung von Mineralölprodukten, mußte die ESSO dagegen, wie BP und Shell, einen Rückgang der Anteile hinnehmen.

931. Für die starke Abnahme des VIR-Wertes bei der Rohölförderung gilt das für den Fall von Shell Gesagte entsprechend. In die Darstellung beider Unternehmen gehen die Zahlen des Gemeinschaftsunternehmens BEB gleichermaßen ein. Während die Rohölverarbeitung und die benachbarten Transportstufen, wie fast durchweg in der Mineralölindustrie, nahezu ausschließlich interne Lieferungen und Leistungen abgeben und empfangen, ist der Intergrationsprozeß der Stufen Vermarktung von Mineralölprodukten (VI) und petrochemische Grundstoffe (VII), wie die zunehmenden VIR-Werte anzeigen, noch im Gange.

4.4 Mobil Oil AG (Deutschland)

932. Die *Unternehmensstruktur* der Mobil Oil AG *(Tabelle 4)* war im Untersuchungszeitraum nur *geringen Veränderungen unterworfen.* Die Gesell-

Tabelle 2

Vertikale Integration der Deutschen Shell AG

a) Vertikale Integration 1962 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration		1		2		3		3
	II. Förderung		1		2		3		3
	III. Pipelinetransport				1		1		1
	IV. Rohölverarbeitung	+		+		+	1	+	1
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+		+	
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+	1	+	8	+	54	+	82
Petrochemie	VII. Grundstoffe		2		2		2		2
	VIII. Derivate		1		1		1		1
	IX. Endprodukte		1		1		1		1

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	13,6	8,7	8,8	100	100	100
	II. Förderung	16,1	17,7	18,6	87	68	69
	III. Pipelinetransport	3,4	3,2	3,8	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	16,5	12,7	13,4	99	99	98
	V. Binnl. Verkehr	0,9	0,8	0,9	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	15,5	14,0	12,9	67	69	61
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3]		22,0	18,0		69	71
	VIII. Derivate[4]						
	IX. Endprodukte[3]		12,7	12,1		100	100
	Durchschnitt[5]	11,0	11,5	11,1	89	81	81

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) 1970 keine Angaben.
[4]) Keine Angaben.
[5]) AA: Ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt (jeweils der Stufen mit Angaben).

Tabelle 3

Vertikale Integration der Esso AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration				1		3		3
	II. Förderung				1		3		3
	III. Pipelinetransport		1		1		2		2
	IV. Rohölverarbeitung	+		+		+	1	+	1
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+	1	+	4
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+	1	+	9	+	39	+	47
Petrochemie	VII. Grundstoffe	+			1		1		1
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	13,6	8,7	8,8	100	100	100
	II. Förderung	16,1	17,7	18,6	87	68	69
	III. Pipelinetransport	9,0	9,2	8,4	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	16,6	14,8	12,1	100	100	99
	V. Binnl. Verkehr	3,1	3,0	2,6	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	18,0	15,0	14,0	51	55	59
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3]		7,2	14,9		75	80
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[4]	9,6	8,4	8,8	85	81	82

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.

[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.

[3]) 1970 keine Angaben.

[4]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt (jeweils der Stufen mit Angaben).

Tabelle 4

Vertikale Integration der Mobil Oil AG (Deutschland)

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1] [2])

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration	+		+		+		+	
	II. Förderung	+		+		+		+	
	III. Pipelinetransport		2		2		2		2
	IV. Rohölverarbeitung	+		+	1	+	3	+	3
	V. Binnl. Verkehr								
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+	2	+	2	+	3	+	3
Petrochemie	VII. Grundstoffe								
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	31,7	35,1	20,7	85	69	92
	II. Förderung	5,6	4,8	4,6	100	100	100
	III. Pipelinetransport	3,5	3,5	2,8	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	5,9	6,8	10,1	100	100	100
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte	6,3	7,5	6,6	50	50	50
Petrochemie	VII. Grundstoffe						
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[3])	5,9	6,4	5,0	85	75	89

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

schaft nahm keine vertikale Ausweitung ihres bereits 1960 bestehenden Aktivitätsstufenbereichs (Stufen I bis IV und VI) vor. Der Schwerpunkt der horizontalen Expansion war die Mineralölverarbeitung (IV). Hier kamen eine Beteiligung an der Erdölraffinerie Neustadt (1962) sowie zwei Tochtergesellschaften (Raffinerie Wörth, 1967 und Raffinerie Wilhelmshafen, 1973) hinzu. Der Aktivitätsstufenanteil nahm von 1970: 5,9% auf 1978: 10,1% zu.

933. Bis 1974 war Mobil Oil das mit Abstand *bedeutendste inländische Explorationsunternehmen*, doch mußte es diese Position 1978 an die Deutsche Texaco AG abgeben. Die Abnahme der Aktivitäten auf dieser Stufe, die zu einem bedeutenden Teil aus Servicebohrungen für andere Unternehmen bestanden, führte, über ein Ansteigen des VIR-Wertes der Stufe I zu einem signifikanten Ansteigen des durchschnittlichen VIR-Wertes. Im übrigen blieb der Anteil der internen an der Gesamtheit der Unternehmenstransaktionen im Zeitablauf nahezu konstant.

934. Auf den Stufen der *petrochemischen Industrie* ist Mobil Oil als einzige der Tochergesellschaften der großen internationalen Konzerne überhaupt *nicht vertreten*. Entsprechendes gilt für den binnenländischen Verkehr, der allerdings auch bei den vergleichbaren Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle spielt. Dieser Verzicht auf eine Ausdehnung in die Petrochemie führte dazu, daß Mobil Oil bei einer Rangordnung nach den durchschnittlichen AA-Werten nur auf einem der mittleren Plätze zu finden ist, während sie im Bereich der Mineralölindustrie alleine eine den Konzernen BP, Esso, Shell und Texaco vergleichbare Position einnimmt.

Der insgesamt im Zeitablauf abnehmende Wert der durchschnittlichen Aktivitätsstufenanteile ist in erster Linie auf die bereits erwähnte Abnahme der Explorationstätigkeit zurückzuführen. Auf den übrigen Stufen konnten die Anteilswerte im wesentlichen gehalten, im Bereich der Rohölverarbeitung, wie ebenfalls schon erwähnt, sogar erheblich erhöht werden.

4.5 Deutsche Texaco AG (DEA)

935. In *Tabelle 5* wird bis 1967 die vertikale Struktur der DEA und ab 1967 diejenige der Deutschen Texaco AG dargestellt. 1967 wurde das bereits 1899 gegründete deutsche Mineralölunternehmen DEA von der Deutschen Texaco Ltd., einer Tochter der Texaco Inc., New York im Wege eines Umtauschangebots übernommen.

DEA war *bereits 1960 auf allen untersuchten Aktivitätsstufen* tätig. Der Zusammenschluß mit dem internationalen Mineralölkonzern Texaco brachte durch die Übernahme einer 50%-Beteiligung an Caltex Deutschland (1972) von der Texaco Inc. eine Verstärkung der Position in der Mineralölverarbeitung und in der Herstellung petrochemischer Grundstoffe. Allerdings konnten die Anteile auf diesen Aktivitätsstufen nur vorübergehend (1974) wesentlich erhöht werden. In den Jahren 1966 bis 1972 übernahm Texaco eine Vielzahl kleinerer Mineralölhandelsgesellschaften (Stufe V). Diese Aufkäufe machen sich jedoch in den Bestandszahlen der *Tabelle 5* nicht bemerkbar, da die erworbenen Unternehmen auf die Muttergesellschaft umgewandelt wurden.

936. Bemerkenswert ist in erster Linie die *starke Zunahme* des Aktivitätsstufenanteils *bei der Exploration*, die von einem Ansteigen des Absatzes an das eigene Unternehmen (zunehmender VIR-Wert) begleitet wird. Eine Zunahme der unternehmensinternen Transaktion ist auch bei der Vermarktung von Mineralölprodukten und bei den petrochemischen Grundstoffen (VII) zu beobachten, doch bleiben die VIR-Werte hier, wie auch bei allen anderen Unternehmen im Vergleich mit den Prozentsätzen der vorangehenden Stufen relativ niedrig. Im Durchschnitt ist die *Bedeutung* der Texaco AG im Bereich der Mineralöl- und petrochemischen Industrie von 1970 bis 1978 in etwa *konstant* geblieben. Sie gehört neben BASF, Shell und Esso zu den führenden Unternehmen des Untersuchungsbereichs. Die Liefer- und Bezugsverbindungen zwischen den Unternehmensteilen und Beteiligungsgesellschaften (VIR-Werte) sind zwar, wie bei allen großen Mineralölgesellschaften stärker ausgeprägt als beim Untersuchungsdurchschnitt, unterliegen jedoch im Zeitraum der einbezogenen acht Jahre keinen wesentlichen Veränderungen.

4.6 Agip AG

937. Die Agip AG *(Tabelle 6)*, eine Tochter des staatlichen italienischen Energiekonzerns ENI, wurde Anfang 1960 gegründet und zunächst nur im Mineralölvertrieb tätig. Seit 1973 ist die Agip zu 50% an der Erdölraffinerie Ingolstadt, einem Gemeinschaftsunternehmen mit der VEBA Öl AG und bis 1975 an der Pipeline TAL beteiligt. Gleichzeitig wurde im geringen Umfang auch der Transport eigener Mineralölprodukte aufgenommen. Von allen untersuchten Unternehmen hat die Agip die *geringste Bedeutung*.

4.7 Chevron Erdöl Deutschland GmbH

938. Die internationale Mineralölgesellschaft Chevron Oceanic, Inc. trat erst relativ spät, 1967, auf dem deutschen Markt in Erscheinung. Sie wurde direkt in den Bereichen der Mineralölverarbeitung und der petrochemischen Grundstoffe sowie über Caltex, einem Gemeinschaftsunternehmen mit Texaco, indirekt auch in der Rohölverarbeitung tätig. Im Bereich der Grundstoffe ist außerdem noch die Schwestergesellschaft der Chevron Erdöl Deutschland *(Tabelle 7)*, die Chevron Chemical GmbH über die BP Benzin und Petroleum und California Chemical OHG engagiert. Deren Produktionszahlen werden jedoch in der Untersuchung nicht berücksichtigt.

939. Während Chevron im Bereich der Mineralölverarbeitung und der Vermarktung von Mineralöl-

Tabelle 5

Vertikale Integration der Deutschen Texaco AG (DEA)

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration	+		+		+		+	
	II. Förderung	+		+		+		+	
	III. Pipelinetransport	+		+	1	+	2	+	2
	IV. Rohölverarbeitung	+		+	1	+	2	+	2
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+		+	
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+	5	+	7		6		8
Petrochemie	VII. Grundstoffe	+		+		+	1	+	1
	VIII. Derivate	+	2	+	2	+		+	
	IX. Endprodukte	+	2	+	4	+	1	+	1

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	13,7	10,6	21,7	88	99	96
	II. Förderung	21,5	19,5	17,4	100	100	100
	III. Pipelinetransport	3,2	3,2	3,4	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	7,9	9,2	8,1	99	99	99
	V. Binnl. Verkehr	0,4	0,4	0,4	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	7,9	8,4	6,8	48	54	53
Petrochemie	VII. Grundstoffe	12,0	17,9	15,2	50	54	55
	VIII. Derivate[4]		2,3	2,1		50	50
	IX. Endprodukte[5]						
	Durchschnitt[3]	9,5	8,9	9,4	82	82	84

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt (jeweils der Aktivitätsstufen mit Angaben).
[4]) 1970 keine Angaben.
[5]) Keine Angaben.

Tabelle 6

Vertikale Integration der Agip AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2])

Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport								
	IV. Rohölverarbeitung								1
	V. Binnl. Verkehr							+	
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+		+	1	+	1	+	1
Petrochemie	VII. Grundstoffe								
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport		1,9			100	
	IV. Rohölverarbeitung		1,7	2,1		100	100
	V. Binnl. Verkehr		0,3	0,2		100	100
	VI. Verm. Mineralöl-produkte[3])		1,6	2,0		58	49
Petrochemie	VII. Grundstoffe						
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[4])		0,6	0,5		89	73

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) keine Angaben für 1970.
[4]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

Tabelle 7

Vertikale Integration der Chevron Erdöl Deutschland GmbH

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport								
	IV. Rohölverarbeitung						1		1
	V. Binnl. Verkehr								
	VI. Verm. Mineralölprodukte					+	4	+	4
Petrochemie	VII. Grundstoffe					+	1	+	1
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport						
	IV. Rohölverarbeitung	2,2	2,1	2,1	100	100	100
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte	2,0	2,2	2,3	72	67	71
Petrochemie	VII. Grundstoffe	12,0	7,5	6,9	50	50	50
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[3]	1,8	1,3	1,3	60	63	61

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

produkten eine eher bescheidene Rolle spielt, kommt ihr auf der Stufe der *petrochemischen Grundstoffe* durchaus eine *erhebliche*, wenn auch abnehmende *Bedeutung* zu. Diese Schwerpunktbildung führt dazu, daß die durchschnittlichen VIR-Werte weit unter denjenigen der übrigen Mineralölunternehmen liegen, denn im chemischen Bereich findet sich durchweg ein geringerer Anteil der internen an der Gesamtheit der Unternehmenstransaktionen.

4.8 Elf Mineralöl GmbH

940. 1963 dehnte die staatliche französische Unternehmensgruppe Société Nationale Elf Aquitaine ihre Geschäftstätigkeit durch die Gründung der Elf Mineralöl GmbH *(Tabelle 8)* auf die Bundesrepublik Deutschland aus. Zunächst wurden ausschließlich importierte Mineralölprodukte vermarktet, doch wenig später kamen auch eigene Raffineriekapazitäten und im Zusammenhang hiermit Anteile an einer Rohölpipeline hinzu. Durch den Erwerb der Occidental Oel GmbH (1974) und der Amoco Deutschland GmbH (1975) (beide Gesellschaften wurden auf die Elf umgewandelt) konnte die *Position im Mineralölproduktenabsatz ausgebaut* werden. Sowohl hier als auch bei der Mineralölverarbeitung verdoppelten sich die Aktivitätsstufenanteile.

Auf eine *Ausdehnung in die petrochemische Industrie verzichtete* Elf Deutschland, im Gegensatz zu ihrer Muttergesellschaft völlig. Ihre Geschäftspolitik stimmt in diesem Punkt mit derjenigen der beiden übrigen untersuchten europäischen Mineralölkonzerne, Agip und Fina überein.

4.9 Deutsche Fina GmbH

941. Wie bei Elf erfolgte auch bei der Deutschen Fina GmbH *(Tabelle 9)*, einer Tochter der belgischen Petrofina, der Einstieg in die deutsche Mineralölindustrie über die Vermarktung von Mineralölprodukten (sowie über deren Transport). Erst später (1971) erwarb sie eine Mehrheitsbeteiligung an der Erdölraffinerie Duisburg (ERD) und damit auch einen Anteil von 10,5 % an der Nord-West-Ölleitung (NWO). Durch diese vertikale Ausdehnung verdoppelte sich der durchschnittliche Aktivitätsstufenanteil auf den allerdings immer noch unbedeutenden Wert von 0,7 %. Auffallend ist der geringe VIR-Wert beim Rohölpipelinetransport. Offensichtlich wurde ein nicht dem Rohöltransportbedarf der ERD entsprechender Anteil an der NWO erworben.

4.10 VEBA AG[1])

942. Die VEBA AG *(Tabelle 10)* war bereits 1960 ein vom Pipelinetransport (III) bis zu den petrochemischen Endprodukten (IX) vertikal integriertes Unternehmen. Nur in den Bereichen der inländischen Exploration und Förderung konnte sie offensichtlich keinen geeigneten Zusammenschlußpartner finden. Eine schlüssige Zuordnung dieses Konzerns zur Mineralöl- oder Chemischen Industrie auf der Basis einer Schwerpunktbildung ist nicht möglich. Vielmehr wird auf allen Stufen ein wichtiger Anteil an der Gesamtproduktion gehalten. Im Untersuchungszeitraum war die VEBA das *einzige Unternehmen, das wesentliche Positionsverbessserungen auf allen Aktivitätsstufen erreichen* konnte. Ein großer Teil dieses Wachstums ist auf den Erwerb von Beteiligungen zurückzuführen. Als besonders bedeutend ist hier die 1974 erfolgte Übernahme der Gelsenberg AG zu erwähnen, die auf allen Gebieten der Mineralölindustrie und der Petrochemie einen Kapazitätszuwachs mit sich brachte. Die Anteile an dieser Gesellschaft wurden allerdings 1979 an die Deutsche BP AG weiterveräußert. Im petrochemischen Bereich spielen insbesondere die Chemischen Werke Hüls eine bedeutende Rolle. Der Schwerpunkt der Produktion liegt hier bei den Grundstoffen, während die Aktivitätsstufenanteile mit zunehmender Weiterverarbeitung kontinuierlich abnahmen.

Der Anteil der *internen* an der Gesamtheit der *Transaktionen* liegt bei VEBA *deutlich niedriger* als bei den von der Branchenbedeutung her vergleichbaren Töchtern der großen internationalen Mineralölkonzerne. Dies ist einmal darauf zurückzuführen, daß VEBA nicht auf den vorwiegend durch vertikale Lieferbeziehungen geprägten Stufen I und II vertreten ist. Hinzu kommt, daß der VIR-Wert bei der Rohölverarbeitung sehr niedrig ist, weil VEBA nicht nur der Zugang zu den inländischen sondern weitgehend auch zu den ausländischen Erdölquellen versperrt und sie deshalb im großen Umfang auf Fremdbezüge angewiesen ist. Auf den übrigen Aktivitätsstufen weist der Grad der vertikalen Lieferverflechtungen dem Branchendurchschnitt vergleichbare Werte auf.

Insgesamt ist festzustellen, daß VEBA, im Gegensatz zu den Töchtern der fünf großen multinationalen Konzerne, die zuletzt kaum noch expandierten, im Untersuchungszeitraum ihre *Wachstums- und Integrationsphase noch nicht abgeschlossen* hatte. Vielmehr ist sowohl eine starke Zunahme aller Aktivitätsstufenanteile als auch ein geringes Ansteigen der VIR-Kennziffern festzustellen. Erst durch den Verkauf der Gelsenberg AG an BP wurde dieser Wachstumsprozeß erstmals gestoppt. Allerdings konnte im Austausch eine langfristige Versorgung mit Rohöl durch BP sichergestellt und dadurch das Fehlen des Anfangsglieds der vertikalen Integrationskette teilweise kompensiert werden.

4.11 BASF AG

945. Die BASF AG *(Tabelle 11)* war bis zum Erwerb der Wintershall AG 1968 ausschließlich im Bereich der Petrochemie tätig. Durch den Zusammenschluß mit Wintershall entstand ein Konzern, der von der Exploration bis zu den Endprodukten, mit Aus-

[1]) Es fehlen Informationen über die Stinnes AG, die die VEBA wegen der Übergabe dieses Unternehmens an die BP nicht mehr zur Verfügung stellen konnte.

Tabelle 8

Vertikale Integration der Elf Mineralöl GmbH

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

Aktivitätsstufen \ Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport			+			1		1
	IV. Rohölverarbeitung			+			1		2
	V. Binnl. Verkehr								
	VI. Verm. Mineralölprodukte			+		+	7	+	13
Petrochemie	VII. Grundstoffe								
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport	0,2	0,2	0,2	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	1,5	2,5	3,3	100	100	100
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte	1,5	2,2	3,0	41	48	50
Petrochemie	VII. Grundstoffe						
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[3]	0,4	0,5	0,7	64	83	79

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

Tabelle 9

Vertikale Integration der Deutschen Fina GmbH

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport						1		1
	IV. Rohölverarbeitung						1		1
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+		+	
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+		+		+		+	
Petrochemie	VII. Grundstoffe								
	VIII. Derivate								
	IX. Endprodukte								

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport		1,9	1,5		51	71
	IV. Rohölverarbeitung		1,5	1,6		100	100
	V. Binnl. Verkehr	0,5	0,6	0,4	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	2,2	2,0	2,1	48	64	55
Petrochemie	VII. Grundstoffe						
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[3]	0,3	0,7	0,6	58	69	78

1) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
2) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
3) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

Tabelle 10

Vertikale Integration der VEBA AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2]

Aktivitätsstufen \ Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport		2		4	+	4	+	4
	IV. Rohölverarbeitung	+		+	1	+	2	+	4
	V. Binnl. Verkehr	+		+		+	1	+	1
	VI. Verm. Mineralölprodukte	+	2	+	3	+	4	+	4
Petrochemie	VII. Grundstoffe	+	1	+	2	+	1	+	1
	VIII. Derivate		3		3		3		3
	IX. Endprodukte	+	2	+	2	+	3	+	4

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport	6,2	8,2	12,8	100	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	7,2	10,4	15,7	50	50	55
	V. Binnl. Verkehr	0,0	0,1	0,4		100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	6,0	7,9	11,1	66	64	75
Petrochemie	VII. Grundstoffe	10,8	13,8	18,4	61	67	52
	VIII. Derivate	9,0	10,5	15,1	56	70	65
	IX. Endprodukte	4,5	5,0	10,4	80	83	83
	Durchschnitt[3]	4,9	6,2	9,3	66	70	70

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

Tabelle 11

Vertikale Integration der BASF AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1][2])

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration						1		1
	II. Förderung						1		1
	III. Pipelinetransport						2		2
	IV. Rohölverarbeitung						2		2
	V. Binnl. Verkehr								
	VI. Verm. Mineralölprodukte						5		5
Petrochemie	VII. Grundstoffe	+	1	+	1	+	1	+	1
	VIII. Derivate	+	1	+	1	+	1	+	1
	IX. Endprodukte	+	1	+	1	+	2	+	2

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	18,0	16,3	20,3	83	84	57
	II. Förderung	14,5	14,3	14,4	100	100	100
	III. Pipelinetransport	2,0	2,7	2,8	23	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	6,0	6,0	7,5	59	63	64
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte	5,7	5,7	6,8	64	68	63
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3])		14,3	11,9		46	46
	VIII. Derivate[3])		21,0	19,0		58	55
	IX. Endprodukte[3])		21,6	22,4		88	92
	Durchschnitt[4])	7,7	11,3	11,7	80	75	71

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.

[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.

[3]) 1970 keine Angaben.

[4]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt (jeweils der Aktivitätsstufen mit Angaben).

nahme des Transports von Mineralölprodukten, *vollständig vertikal integriert* ist. Neben der Wintershall AG wurde nur noch ein Unternehmen der Petrochemie übernommen, die vertikale Expansion war also praktisch durch eine einzige Maßnahme abgeschlossen worden. Die Ausdehnung des Tätigkeitsgebiets kam offensichtlich in erster Linie den neu hinzugekommenen Aktivitätsstufen zugute. Jedenfalls stieg der durchschnittliche Anteil auf den Stufen I bis VI von 7,7 % (1970) auf 8,6 % (1978), während in der Petrochemie (VII bis IX) von 1974 bis 1978 ein leichter Rückgang der Produktionsanteile festzustellen ist.

Durch ihr Eindringen in den Mineralölbereich wurde BASF zu *einem der bedeutendsten Unternehmen* der untersuchten Verarbeitungs- und Dienstleistungsstufen insgesamt. 1978 nimmt es nach den durchschnittlichen AA-Werten berechnet noch vor Shell und Texaco den ersten Platz unter den 13 einbezogenen Unternehmen ein.

946. Die von 1970 bis 1978 zu bobachtende kontinuierliche Abnahme der VIR-Werte von BASF ist etwas irreführend. Der Wert für 1970 ist deshalb so hoch, weil hier die Werte der Petrochemie, die bei allen Unternehmen unterhalb derjenigen der Mineralölindustrie liegen, nicht erfaßt wurden. Bei der Veränderung von 1974 bis 1978 kommt vor allem die Verminderung auf der Stufe Exploration (I) zum Tragen. Offensichtlich führt Wintershall im zunehmenden Umfang Servicebohrungen für andere Unternehmen durch. Wie bei allen Unternehmen, deren Aktivitätsschwerpunkt in der Petrochemie liegt, sind die durchschnittlichen VIR-Werte der BASF geringer als diejenigen der Unternehmen, deren Basis die Mineralölwirtschaft ist. Allerdings sind hier die Kennziffern wegen des relativ starken Engagements im Mineralölbereich höher als bei den im übrigen vergleichbaren Konzernen Bayer und Hoechst.

4.12 Bayer AG

947. Die Bayer AG *(Tabelle 12)* hat als einzige der IG Farben Nachfolgeunternehmen darauf *verzichtet, ihre Tätigkeit auf den Bereich der Mineralölwirtschaft auszudehnen.* Ein durch Kapitalbeteiligung begründeter Kontakt zu diesem Vorleistungssektor besteht nur in der Form eines Gemeinschaftsunternehmens mit der BP, der EC-Erdölchemie, die auf den Stufen VII bis IX engagiert ist. Im übrigen beschränkt sich die Bayer AG auf den Anteilserwerb von Firmen in dem Bereich der Petrochemie. Allerdings brachten diese Akquisitionen keine Verbesserung der jeweiligen Marktposition mit sich. Vielmehr sanken die Aktivitätsstufenanteile sowohl bei den Grundstoffen als auch bei Derivaten und Endprodukten von 1970 bis 1978 fast überall. Aus dieser Tatsache läßt sich evtl. ein Hinweis darauf ablesen, daß ein vertikal nicht integriertes Unternehmen Schwierigkeiten hat, sich gegen integrierte Konkurrenten am Markt durchzusetzen.

Die *extrem niedrigen VIR-Werte* auf der Stufe VII (Grundstoffe) sind darauf zurückzuführen, daß die Bayer AG ihren gesamten Vorproduktenbedarf (Naphtha) bei anderen Unternehmen decken muß. Im übrigen bewegen sich die VIR-Werte auf dem im Bereich der Petrochemie verbreiteten, niedrigen Niveau.

4.13 Hoechst AG

948. Ebenso wie Bayer beschränkte die Hoechst AG *(Tabelle 13)* lange Zeit ihre unternehmerischen Aktivitäten auf den Bereich der Petrochemie und hier insbesondere auf die Stufen VIII (Derivate) und IX (Endprodukte). Allerdings war sie frühzeitig darum bemüht, das fehlende unternehmerische Engagement bei der Herstellung von Vorprodukten durch den Abschluß langfristiger Lieferverträge zu kompensieren. 1961 schloß Hoechst mit der Erdölgesellschaft Caltex einen 15jährigen Liefervertrag über die Versorgung mit Olefinen, also petrochemischen Grundstoffen ab. 1963 kam ein entsprechendes Abkommen mit der UK-Wesseling hinzu. Diese vertragliche Verbindung wurde schließlich durch den *Erwerb einer Beteiligung von 25 % an der UK-Wesseling* untermauert. Mit der Übernahme dieses Aktienpaketes vollzog sich der Eintritt in vier weitere, vertikal vorgelagerte Aktivitätsstufen und zwar in den Bereich Pipelinetransport (NWO), Rohölverarbeitung, binnenländischer Verkehr und Vermarktung von Mineralölprodukten. Über den Umfang der Aktivitätsstufenanteile, die durch dieses Neuengagement erworben wurden, liegen keine Angaben vor. Allerdings dürften die Werte relativ gering sein. Beispielsweise verarbeitete UK-Wesseling 1978 nur knapp 4 % des Rohöleinsatzes der Raffinerien in der Bundesrepublik Deutschland, so daß Hoechst lediglich ein Aktivitätsstufenanteil von unter einem Prozent zuzurechnen ist.

949. Die Anteilswerte auf den Stufen der Petrochemie erhöhen sich mit zunehmender Verarbeitungstiefe, eine Beobachtung, die auch für BASF und Bayer Gültigkeit hat. Offensichtlich vermindern sich die Anstrengungen der Unternehmen um so mehr, je weiter sie sich bei ihrer vertikalen Integration von ihrem ursprünglichen Betätigungsfeld entfernen. Entsprechende Überlegungen konnten auch oben schon für den Bereich der Mineralölunternehmen angestellt werden.

Aus der Entwicklung der VIR-Werte läßt sich keine eindeutige Tendenz ablesen. Die Werte bewegen sich hier auf dem im Bereich der Petrochemie üblichen, relativ niedrigen Niveau.

5. Die vertikale Integration von Unternehmensgruppen

5.1 Die vertikale Integration der untersuchten Unternehmen insgesamt

950. Die untersuchten, vertikal integrierten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie

Tabelle 12

Vertikale Integration der Bayer AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1] [2])

Aktivitätsstufen \ Art der Engagements in den Jahren		1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport								
	IV. Rohölverarbeitung								
	V. Binnl. Verkehr								
	VI. Verm. Mineralölprodukte								
Petrochemie	VII. Grundstoffe		1		3		3		3
	VIII. Derivate	+	1	+	3	+	3	+	3
	IX. Endprodukte	+	2	+	4	+	7	+	8

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

Aktivitätsstufen		Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport						
	IV. Rohölverarbeitung						
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte						
Petrochemie	VII. Grundstoffe	8,4	7,0	7,2	31	32	27
	VIII. Derivate	10,5	10,0	6,4	46	50	44
	IX. Endprodukte	12,2	11,8	8,4	46	57	50
	Durchschnitt[3])	3,5	3,2	2,4	41	48	41

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

Tabelle 13

Vertikale Integration der Hoechst AG

a) Vertikale Integration 1960 bis 1978 (qualitativ)[1] [2])

	Aktivitätsstufen / Art der Engagements in den Jahren	1960		1966		1972		1978	
		D	T/B	D	T/B	D	T/B	D	T/B
Mineralölindustrie	I. Exploration								
	II. Förderung								
	III. Pipelinetransport								1
	IV. Rohölverarbeitung								1
	V. Binnl. Verkehr								1
	VI. Verm. Mineralölprodukte								1
Petrochemie	VII. Grundstoffe			+		+			1
	VIII. Derivate	+	2	+	2	+	3	+	3
	IX. Endprodukte	+	2	+	2	+	3	+	3

b) Vertikale Integration 1970 bis 1978 (quantitativ)

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile			Vertikale Integrationsrate		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport[3])						
	IV. Rohölverarbeitung[3])						
	V. Binnl. Verkehr[3])						
	VI. Verm. Mineralölprodukte[3])						
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3])	0,9	0,7		50	50	
	VIII. Derivate	9,5	9,0	9,5	47	46	61
	IX. Endprodukte	15,4	19,0	20,0	49	39	41
	Durchschnitt[4])	2,9	3,2	7,4	48	41	47

[1]) Anzahl der Engagements, wobei D = Direktengagement und T/B = Tochtergesellschaften und Minderheitsbeteiligungen darstellen.
[2]) Die Namen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften (Stand 1960 und 1978) finden sich im Anhang.
[3]) Keine Angaben der UK-Wesseling (B 25 % seit 1975).
[4]) ÄA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt (jeweils der Stufen mit Angaben).

halten, wie aus *Tabelle 14* hervorgeht, im Durchschnitt über alle Aktivitätsstufen ca. zwei Drittel der Produktions- oder Dienstleistungsanteile (der Wert von 1970 ist wegen fehlender Angaben von geringerer Bedeutung). Berücksichtigt man, daß einige der nicht in die Erhebung einbezogenen Anbieter, etwa Conoco, Marathon Petroleum, Total oder Mabanaft ebenfalls zumindest teilweise vertikal ausgedehnte Unternehmen sind, so kann davon ausgegangen werden, daß derartig strukturierte Einheiten drei Viertel aller hier betrachteten Produkte und Dienstleistungen bereitstellen. Insgesamt wird also das *Erscheinungsbild der Mineralölindustrie und der Petrochemie durch vertikale Unternehmensverbindungen geprägt.*

951. Auf den einzelnen Aktivitätsstufen fällt der Anteil der erfaßten Produktionen und Dienstleistungen an den jeweiligen Gesamtheiten allerdings recht unterschiedlich aus. Die *inländische Exploration und die Förderung* sind zu 75 bis 80 % in Händen der großen Mineralölgesellschaften Esso, Shell, Mobil Oil, Texaco und Wintershall (BASF). Daneben existieren nur noch drei andere Unternehmen: der Mineralstoff-Konzern Preussag AG, die Deutsche Schachtbau, eine Tochtergesellschaft der Salzgitter AG, sowie das einzige konzernunabhängige Unternehmen, die C. Deilmann AG. Aufgrund fehlender Marktzugangsmöglichkeiten, neue Bohr- und Förderkonzessionen werden praktisch nicht vergeben, ist eine Veränderung der Marktstruktur hier auch langfristig nicht zu erwarten.

Wie die hohen durchschnittlichen VIR-Werte der Stufen I und II ausweisen, erfolgt die Mehrzahl der Lieferungen und Leistungen hier für das eigene Unternehmen. Der Markt für Explorationsleistungen ist als ausgesprochen eng zu bezeichnen und Erdöl aus inländischer Produktion wird kaum zum Verkauf angeboten. Allerdings ist bei der Exploration von 1970 bis 1978 ein Rückgang der Anteile der großen Mineralölgesellschaften und bei der Exploration und der Förderung eine Zunahme des Anteils der Markttransaktionen an der Gesamtheit der Austauschbeziehungen zu beobachten. Offensichtlich ist auf diesen beiden Stufen der vertikale Integrationsprozeß derzeit zumindest zu einem Abschluß gekommen.

952. Ein Markt für *Rohöltransporte* via Pipeline existiert praktisch nicht. Zwar sind nur ca. 40 % der insgesamt erbrachten Transportleistungen den erfaßten 13 Unternehmen zuzurechnen, doch werden die übrigen Kapitalanteile an den Pipelinegesellschaften fast vollständig von deren Mutterkonzernen gehalten, so daß aus einer Berücksichtigung internationaler Unternehmensverflechtungen 1978 ein aggregierter AA-Wert von 86 % resultieren würde. Die Beteiligungsquoten entsprechen augenscheinlich bis auf wenige Ausnahmen der jeweiligen Inanspruchnahme der Pipelinedurchsatzkapazitäten. Es kommt jedenfalls, wie die VIR-Werte zwischen 96 % und 99 % anzeigen, kaum zum Austausch von Transportrechten.

953. Während die untersuchten Unternehmen derzeit ihre Expansion in der Exploration und der Förderung abgeschlossen haben, sind sie in der *Rohölverarbeitung* noch im Vormarsch begriffen. Die ag-

Tabelle 14

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile und durchschnittliche VIR-Werte aller erfaßten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie 1970 bis 1978

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile[1]			Vertikale Integrationsrate[2]		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	90,6	79,4	80,3	90	83	86
	II. Förderung	73,8	74,0	73,6	94	85	84
	III. Pipelinetransport	34,4	42,1	42,2	96	97	99
	IV. Rohölverarbeitung	77,3	80,2	89,2	91	90	87
	V. Binnl. Verkehr	8,4	8,6	7,9	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	77,9	78,1	78,6	58	61	61
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3]	53,2	98,4	100,0	50	58	58
	VIII. Derivate[3]	31,4	55,8	55,3	50	56	57
	IX. Endprodukte[3]	33,3	71,6	74,9	54	72	74
	Durchschnitt[4]	53,4	65,3	66,9	77	75	75

[1]) Summe der firmenindividuellen Aktivitätsstufenanteile (AA).
[2]) Mit den Aktivitätsstufenanteilen gewogener Durchschnitt der firmenindividuellen VIR-Werte.
[3]) In der Petrochemie fehlen, insbesondere 1970, einige Firmenangaben.
[4]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

gregierten Anteilswerte steigen von 77,3 % (1970) über 80,2 % (1974) auf 89,2 % (1978) womit, berücksichtigt man, daß einige vertikal strukturierte Unternehmen nicht zum Untersuchungsbereich gehörten, die ganze Rohölverarbeitung in konzernabhängigen Raffinerien erfolgt. Die wenigen mittelständischen Mineralölraffinerien haben sich völlig auf die Herstellung von Spezialprodukten, wie Motoren-, Maschinen- und Hydrauliköle spezialisiert. Die Internalisierung der Lieferbeziehungen hat auf der Stufe IV nicht ganz mit der Expansion der Produktionsanteile Schritt gehalten. Der hierauf hinweisende allmähliche Rückgang der VIR-Werte ist (was aus *Tabelle 14* nicht erkennbar ist) auf einen zunehmenden Einsatz konzernfremder Rohölmengen und nicht auf eine verstärkte Abgabe von Rohölprodukten an unabhängige Händler und Weiterverarbeiter zurückzuführen.

954. Im Unterschied zu allen übrigen Aktivitätsstufen der Mineralölindustrie haben die vertikal ausgedehnten Unternehmen weitgehend darauf verzichtet, den *Transport von Mineralölprodukten* selber in die Hand zu nehmen. Der aggregierte Anteil der Unternehmen auf der Stufe V liegt unter 10 % und nimmt von 1970 bis 1978 sogar noch etwas ab. Der überwiegende Teil der Transportleistungen wird hier von freien Spediteuren durch Einsatz von Lastkraftwagen und Schiffen sowie von der Deutschen Bundesbahn erbracht. Allerdings ist eine große Anzahl der Spediteure durch langfristige Verträge an bestimmte Mineralölunternehmen gebunden. Da nur zwei Konzerne, die BP und die Esso, im Besitz nennenswerter Transportkapazitäten sind, ist davon auszugehen, daß die Inanspruchnahme unabhängiger Spediteure kostengünstiger als der Aufbau eigener Kapazitäten ist. Ursache hierfür könnte z. B. die Möglichkeit der Überwälzung des Auslastungsrisikos oder die größere Flexibilität bei der Substitution unterschiedlicher Transportmittel (Bahn, Schiff, Lastwagen, Pipeline) sein. Die geringen eigenen Transportkapazitäten der untersuchten Unternehmen sind, wie aus dem VIR-Wert von 100 % abzulesen ist, ausschließlich für den eigenen Bedarf vorgesehen.

955. Die vertikale Integrationskette reicht bei allen Mineralölgesellschaften in die *Produktvermarktung* hinein, so daß sich auch auf der Stufe VI wieder aggregierte Aktivitätsstufenanteile von fast 80 % ergeben. Allerdings ist auch hier die Expansionsphase im Untersuchungszeitraum bereits weitgehend abgeschlossen. Die AA-Werte steigen nur noch schwach von 77,9 % (1970) über 78,1 % (1974) auf 78,6 % (1978). Der Vertrieb von schwerem Heizöl an fast ausschließlich industrielle Kunden lag schon immer vorwiegend in der Hand der Raffinerien. Vergaser- und Dieselkraftstoffe werden, wie oben bereits erwähnt, zu ca. 30 % über unabhängige Einzeltankstellen bzw. Tankstellenketten abgesetzt, die ihren Bedarf teilweise bei inländischen Raffinerien und teilweise auf den internationalen Spot-Märkten decken. Der Marktanteil dieser kleinen Handelsunternehmen wird offensichtlich von den großen Mineralölkonzernen auch heute noch respektiert, obwohl die freien Tankstellen im Zuge der Ölverknappung ihre bevorzugte Wettbewerbsposition (Möglichkeit der Wahrnehmung günstiger Einkaufspreise auf den internationalen Rohölmärkten), vorübergehend eingebüßt hatten. Lediglich auf dem Markt für leichtes Heizöl ist der Integrationsprozeß noch nicht abgeschlossen. Die Nachfrage nach diesem Mineralölprodukt wird nur zu 70 % von den großen Konzernen, im übrigen jedoch von mehreren Tausend Groß- und Einzelhändlern gedeckt, die ihre Versorgung vornehmlich durch Importe sicherstellen. Wie die Fusionsfälle Texaco/Zerssen [1]) und Mobil Oil/Mertl [2]) zeigen, sind die Mineralölunternehmen jedoch bemüht, auch diesen Markt noch weiter der eigenen Kontrolle zu unterstellen.

Im Gegensatz zu allen übrigen vorgelagerten Aktivitätsstufen ist der Anteil der externen an der Gesamtheit der Transaktionen auf der Stufe VI relativ hoch, d. h. die betrachteten Unternehmen kaufen im größeren Umfang Fertigprodukte und geben eigene Erzeugnisse an fremde Unternehmungen ab. Allerdings nimmt hier der durchschnittliche VIR-Wert von 58 % (1970) auf 61 % (1978) zu, d. h. auch diese Stufe wird allmählich stärker in die Unternehmen eingebunden.

956. Die erfaßten Unternehmen sind praktisch die einzigen Hersteller *petrochemischer Grundstoffe,* wobei die Anbieter aus dem Bereich der Mineralölwirtschaft mit einem Aktivitätsstufenanteil von ca. 60 % (1978), diejenigen mit dem Schwerpunkt Chemie (1978 ca. 20 %) deutlich in den Schatten stellen. Die restlichen 20 % werden von dem nicht eindeutig zuzurechnenden Konzern VEBA produziert. Lieferbeziehungen (VIR-Werte) sind auf der Stufe VII zu einem geringeren Teil unternehmensintern als es auf den Stufen der Mineralölindustrie der Fall ist. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Erzeugung von petrochemischen Grundstoffen, neben der Vermarktung von Mineralölprodukten einen Endpunkt in der Produktionskette der Mineralölfirmen bildet. Die letztgenannte Unternehmensgruppe produzierte 1978 nur 5,3 % der Derivate (wobei allerdings die Werte von Shell fehlen) und 13,7 % der Endprodukte. Daraus folgt, daß sie den Großteil ihrer Erzeugnisse an andere Unternehmen verkaufen muß.

957. Der relativ geringe aggregierte Aktivitätsstufenanteil bei den *Derivaten* ist auf das Fehlen von Angaben der Deutschen Shell AG, auf den geringen Repräsentationsgrad der Unternehmen der Chemischen Industrie in der Erhebung und schließlich evtl. auch auf eine Mehrzahl von unabhängigen Weiterverarbeitungsunternehmen zurückzuführen. Da die Stufe „Derivate" die andere Seite der festgestellten Schnittstelle zwischen Mineralölwirtschaft und Petrochemie bildet, sind die Anteile der Bezüge vom eigenen oder von verbundenen Unternehmen an dem gesamten Vorprodukteneinsatz und damit auch die VIR-Werte relativ gering. Zwischen dieser und der vorangehenden Stufe liegt augenscheinlich der einzige wirklich funktionierende Markt des Untersuchungsbereiches.

[1]) Texaco/Zerssen, BKartA, WuW/E BKartA 1840.
[2]) Mobil Oil/Mertl, AG 1981, S. 290.

958. Die zwischen 70 % und 75 % liegenden aufsummierten Anteile der vertikal strukturierten Konzerne auf der Stufe IX *(Endprodukte)* zeigen an, daß hier das eigentliche Interessengebiet der Chemieunternehmen Bayer, BASF und Hoechst (auf die allein ca. 50 % entfallen) beginnt. Die Anteile der untersuchten Gesellschaften steigen auf dieser Stufe noch an. Diese Zunahme ist insbesondere auf die Expansion der VEBA zurückzuführen. Ca. drei Viertel der Rohstoffe für die Erzeugung von Endprodukten kommt, wie der VIR-Wert anzeigt [1]), aus der eigenen Produktion, während das restliche Viertel von denjenigen Mineralölverarbeitern übernommen wird, die auch petrochemische Derivate anbieten können (BP, Shell, Texaco). Insgesamt weisen sowohl die AA- als auch die VIR-Werte im petrochemischen Bereich kaum wesentliche Veränderungen auf. Die vertikale Integration ist hier offensichtlich, zumindest vorläufig, abgeschlossen.

959. Insgesamt ist festzustellen, daß die *Expansionsphase der untersuchten Unternehmen im wesentlichen vor dem Untersuchungszeitraum* lag. Eine Ausnahme bildet die Stufe IV, Rohölverarbeitung. Auch innerhalb der Gruppe der 13 Unternehmen haben sich keine umwälzenden Veränderungen hinsichtlich der Produktions- und Dienstleistungsanteile ergeben. Nur die VEBA AG konnte im Untersuchungszeitraum ihren durchschnittlichen AA-Wert von 4,9 % (1970) auf 9,3 % (1978) fast verdoppeln. Auch der *Anteil der internen an der Gesamtheit der Lieferungen und Leistungen ist von 1970 bis 1978 nahezu konstant* geblieben. Die einzige bemerkenswerte Veränderung ergab sich bei der Mineralölvermarktung, die zunehmend durch interne Lieferungen geprägt wird.

Abbildung 2 verdeutlicht noch einmal die Grobstruktur der Aktivitätsstufen der Mineralöl- und Chemischen Industrie am Ende des Untersuchungszeitraums 1978.

---

[1]) Der VIR-Wert der Stufe IX erfaßt, da es sich hier definitionsgemäß um die Endstufe der Produktionskette handelt, nur noch die Einsatzanteile eigener Vorprodukte.

960. Von den drei zu erkennenden *Integrationslücken* auf den Stufen III, V und VIII ist die erste (Pipelinetransport) erhebungstechnisch bedingt und insofern unbeachtlich. Die Einbeziehung von Transportleistungen wird von den vertikal ausgedehnten Konzernen offensichtlich aus Effizienzgründen absichtlich ausgespart. Die Lücke bei den Derivaten markiert schließlich den Übergang zwischen den bevorzugten Betätigungsfeldern der Mineralölunternehmen einerseits und denjenigen der Chemiekonzerne andererseits.

5.2 Die vertikale Integration vergleichbarer Unternehmensgruppen

961. Die untersuchten 13 Unternehmen lassen sich nach ihren Aktivitätsschwerpunkten und nach ihrer Stellung im Konzernverbund in vier Gruppen einteilen, die im folgenden auf Besonderheiten in der vertikalen Struktur hin untersucht werden sollen. Wie schon im Abschnitt 2.2 ausgeführt wurde, können vier Typen von Unternehmen der Mineralölindustrie unterschieden werden, von denen jedoch nur drei durch die Erhebung erfaßt wurden. Die Gruppe der *Tochtergesellschaften der großen internationalen Mineralölkonzerne* ist vollständig durch die Gesellschaften BP, Shell, Esso, Mobil Oil und Texaco vertreten. Von den *deutschen Töchtern der kleineren amerikanischen und der staatlichen europäischen Mineralölkonzerne* haben sich die Unternehmen Chevron, Agip, Elf und Fina an der Untersuchung beteiligt. Diese Gesellschaften werden in einer zweiten Gruppe zusammengefaßt. Von den im Abschnitt 2.2 erwähnten *großen deutschen Mineralölunternehmen* sind im Untersuchungszeitraum 1970 bis 1978 nur noch zwei, VEBA und Mabanaft, selbständig. Da Mabanaft nicht in die Datenerfassung einbezogen wurde, besteht die dritte Gruppe lediglich aus der VEBA. Zur vierten Gruppe werden schließlich drei *IG-Farben-Nachfolgegesellschaften*, Bayer, Hoechst und BASF, zusammengefaßt.

Abbildung 2

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile der untersuchten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie (1978)

962. Die vertikale Integration der *Tochtergesellschaften der großen internationalen Mineralölkonzerne* ist in *Tabelle 15* dargestellt.

Auf die fünf Tochtergesellschaften der multinationalen Ölkonzerne entfällt *über die Hälfte der durchschnittlichen Aktivitätsstufenanteile aller 13 Unternehmen* und ca. 40 % der Aktivitätsstufenanteile insgesamt. Diese Dominanz hat für alle Stufen der Mineralölindustrie sowie für die petrochemischen Grundstoffe Gültigkeit. Allerdings hat die Bedeutung dieser Gesellschaften von 1974 bis 1978 (der Wert für 1970 kann wegen fehlender Angaben nicht für Vergleiche herangezogen werden) insgesamt leicht abgenommen. Besonders deutlich fällt diese *Abnahme bei der Exploration* aus. Hier fiel der Anteil in acht Jahren um 12,6 Prozentpunkte, wovon in erster Linie die nicht erfaßten Unternehmen Deutsche Schachtbau, C. Deilmann und Preussag profitierten. Ebenfalls erwähnenswert sind der *Rückgang* der Aktivitätsstufenanteile *bei der Rohölverarbeitung (ca. 3 Prozentpunkte)* und derjenige bei der *Vermarktung von Mineralölprodukten* (ca. 8 Prozentpunkte), die in erster Linie auf die Expansion der Tochtergesellschaften der kleineren Mineralölkonzerne und der VEBA zurückzuführen sind.

963. Wie schon bei der Betrachtung einzelner Firmen im Abschnitt 4 festgestellt wurde, hatten die multinationalen Konzerne zu Beginn des Zeitraums der quantitativen Untersuchung (1970) *den Auf- und Ausbau* ihrer nationalen Gesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland *abgeschlossen.* Dies gilt sowohl für die Produktionsanteile als auch für den Umfang der unternehmensinternen Transaktion. Allerdings legen die, aus den *Tabellen 1 und 5* ersichtlichen, relativ zahlreichen Beteiligungserwerbe in den Jahren 1960 bis 1972 die Vermutung nahe, daß der vertikale Integrationsprozeß bzw. der Ausbau der Positionen auf den Aktivitätsstufen erst kürzlich beendet wurde.

Das schwindende Interesse der Mineralölkonzerne an einem weiteren Ausbau ihrer vertikalen Verbindungen dürfte einmal durch den bereits weitgehend vollzogenen Aufbau der Aktivitätsstufenpositionen erklärbar sein. Zum anderen ist jedoch für diese Unternehmen seit der Ölkrise 1973 auch die *Motivation für eine vorwärts gerichtete vertikale Integration,* der Zugang zu den Absatzmärkten, *kaum noch gegeben.* In Zeiten des Nachfrageüberhangs verliert der Besitz eigener Vertriebskanäle an Bedeutung, und der Zugang zu den internationalen Energiequellen rückt in den Vordergrund. Insofern ist es verständlich, daß die multinationalen Ölkonzerne heute eher in die Exploration oder in die Kohleförderung als in den Ausbau der Raffineriekapazitäten, der Tankstellennetze oder der Petrochemie investieren.

964. Die *durchschnittlichen VIR-Werte* der großen Mineralöl-Tochtergesellschaften liegen erheblich *über den durchschnittlichen Werten aller 13 Unternehmen* (vgl. *Tabelle 14*). Der Mineralölsektor, in dem diese Unternehmen in erster Linie hohe Aktivitätsstufenanteile halten, ist wesentlich stärker durch interne Lieferbeziehungen geprägt als die

Tabelle 15

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile und durchschnittliche VIR-Werte der Tochtergesellschaften der großen internationalen Mineralölkonzerne BP, Esso, Shell, Mobil Oil, Texaco, 1970 bis 1978

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile[1]			Vertikale Integrationsrate[2]		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	72,6	63,1	60,0	91	83	96
	II. Förderung	59,3	59,7	59,2	93	81	81
	III. Pipelinetransport	26,0	27,2	24,9	100	99	100
	IV. Rohölverarbeitung	60,4	56,0	56,9	100	100	96
	V. Binnl. Verkehr	7,9	7,6	6,9	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	60,5	56,5	51,3	58	60	59
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3]	21,1	55,1	55,6	52	63	67
	VIII. Derivate[3]	2,4	5,3	5,3	55	45	45
	IX. Endprodukte[3]	1,2	14,2	13,7	100	100	100
	Durchschnitt[4]	34,6	38,3	37,1	85	80	83

1) Summe der firmenindividuellen Aktivitätsstufenanteile (AA).
2) Mit den Aktivitätsstufenanteilen gewogener Durchschnitt der firmenindividuellen VIR-Werte.
3) Es fehlen, insbesondere 1970, z. T. Angaben der Shell, der Esso und der Texaco.
4) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

sich vertikal anschließende Petrochemie. Auf den einzelnen Aktivitätsstufen liegen die VIR-Werte der hier betrachteten Unternehmen sowohl über als auch unter denjenigen aller Erhebungseinheiten, so daß hier besonders charakteristische Strukturen oder Entwicklungen nicht erkennbar werden.

965. Die vertikale Integration der *Tochtergesellschaften der kleineren amerikanischen und staatlich europäischen Mineralölkonzerne* geht aus *Tabelle 16* hervor.

Die Tochtergesellschaften der europäischen Konzerne ENI (Agip), Elf Aquitaine (Elf), Petrofina (Fina) sowie die im amerikanischen Besitz befindliche Chevron wurden zum Teil erst nach 1960 gegründet und beschränkten sich zunächst in erster Linie auf die *Vermarktung der von den Muttergesellschaften übernommenen Mineralölprodukte.* Erst allmählich begannen sich durch Direktengagements und Beteiligungserwerb in die vorgelagerten Aktivitätsstufen Binnenländischer Verkehr (V), Rohölverarbeitung (IV) und Pipelinetransport (III) hinein auszudehnen. Die Stufen I (Exploration) und II (Förderung) blieben den Newcomern wegen der hier existierenden, praktisch unüberwindlichen Marktzugangsschranken verschlossen, und auf ein Eindringen in die Petrochemie verzichteten sie mit Ausnahme von Chevron.

966. Auf den beiden wichtigsten Stufen der Mineralölindustrie, der *Rohölverarbeitung und der Mineralölproduktenvermarktung* expandierten die Newcomer allerdings erheblich. Bei der Rohölverarbeitung stieg ihr Anteil von 3,7% (1970) auf 9,1% (1978), also um ca. 150%. Die Vermarktung von Mineralölprodukten, die zeitlich früher ausgebaut wurde, konnte im selben Abschnitt immerhin noch einen Zuwachs von ca. 65% verbuchen. Trotz dieser Expansion blieb die Bedeutung der vier Gesellschaften insgesamt relativ gering. 1978 erreichte der durchschnittliche AA-Wert gerade die Höhe von 3,1%, und auch der Mittelwert der Aktivitätsstufenanteile auf den besetzten Stufen blieb unter 6%.

967. Die durchschnittlichen VIR-Werte der vier Unternehmen liegen unter denjenigen aller 13 Gesellschaften, doch ist eine Annäherung an den Branchendurchschnitt feststellbar. Der relativ niedrige Wert auf der Stufe VII (Grundstoffe), der alleine der Chevron zuzurechnen ist, beruht darauf, daß dieser Anbieter nicht in der petrochemischen Weiterverarbeitung engagiert ist und deshalb seine gesamte Produktion auf dem Markt anbieten muß. Mineralölprodukte (Stufe VI) werden von den kleineren Tochtergesellschaften offenbar im größeren Umfang von konzernfremden Produzenten bezogen bzw. an unabhängige Händler weitergegeben.

968. Die vertikale Integration des deutschen Mineralölkonzerns *VEBA AG* ist aus *Tabelle 10* zu entnehmen.

Die vertikale Struktur der VEBA AG wurde bereits im Abschnitt 4 dargestellt, so daß sich hier die Ausführungen auf einige besondere Charakteristika be-

Tabelle 16

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile und durchschnittliche VIR-Werte der Tochtergesellschaften der kleineren amerikanischen und europäischen Mineralölkonzerne Agip, Chevron, Elf, Fina, 1970 bis 1978

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile[1]			Vertikale Integrationsrate[2]		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration						
	II. Förderung						
	III. Pipelinetransport	0,2	4,0	1,7	100	77	74
	IV. Rohölverarbeitung	3,7	7,8	9,1	100	100	100
	V. Binnl. Verkehr	0,5	0,9	0,6	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	5,7	8,0	9,4	55	59	56
Petrochemie	VII. Grundstoffe	12,0	7,5	6,9	50	50	50
	VIII. Derivate						
	IX. Endprodukte						
	Durchschnitt[3]	2,5	3,1	3,1	60	73	71

[1]) Summe der firmenindividuellen Aktivitätsstufenanteile (AA).
[2]) Mit den Aktivitätsstufenanteilen gewogener Durchschnitt der firmenindividuellen VIR-Werte.
[3]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den aggregierten AA-Werten gewogener Durchschnitt.

schränken können. Die VEBA AG war zwar schon 1960, im ersten Jahr für das die Unternehmensengagements erfaßt wurden, *auf allen Stufen, mit Ausnahme der Exploration und der Förderung, vertreten*, ihre horizontale Expansion setzte sich jedoch im Zeitraum der quantitativen Analyse, 1970 bis 1978, unvermindert fort. Von 1970 bis 1978 stieg der durchschnittliche Aktivitätsstufenanteil von 4,9% auf 9,3%. Damit gehört sie neben den im vorangehenden Abschnitt dargestellten Newcomern zu den *einzigen Wachstumsunternehmen* des Untersuchungskreises. In ihrer Bedeutung konnte sie, was den Bereich der Bundesrepublik Deutschland angeht, Anschluß an die Branchenführer Esso, Shell, Texaco und BASF gewinnen. Ihre Position ist in der Mineralölindustrie und der Petrochemie in etwa gleich stark, doch weisen die Aktivitätsstufenanteile im Bereich des letzten Wirtschaftszweiges mit zunehmender Verarbeitungstiefe, wie bei den Ölkonzernen BP, Shell, Esso und Texaco abnehmende Werte auf.

969. Die vertikale Integration der *Unternehmen der Chemischen Industrie* ist in *Tabelle 17* dargestellt.

Die großen Chemieunternehmen der Bundesrepublik Deutschland BASF, Bayer und Hoechst *dominieren die Herstellung von petrochemischen Derivaten und Endprodukten*, während die Ausgangsstoffe für diese Güter weitgehend von den Mineralölverarbeitern angeboten werden. Von den Weiterverarbeitungsstufen VIII und IX aus integrierten zwei der drei untersuchten Chemieunternehmen durch den Erwerb von Beteiligungen (Wintershall und UK-Wesseling) rückwärts in den Bereich der Rohölgewinnung und -verarbeitung hinein. Diese Engagements erfolgten offensichtlich, wie auch der Zusammenschluß des amerikanischen Chemieunternehmens Du Pont mit dem Mineralölkonzern Conoco, aus dem Motiv der *langfristigen Sicherung der Rohstoffversorgung* heraus: Der größte Teil der chemischen Produkte wird auf der Basis von Naphtha hergestellt, so daß die kontinuierliche Belieferung mit dieser Rohölfraktion für die Chemieunternehmen überlebenswichtig ist.

Daß die *Integrationspolitik vermutlich erfolgreich* ist, läßt sich aus dem Vergleich zwischen den vertikal ausgedehnten Unternehmen BASF und Hoechst einerseits und der Bayer AG andererseits schließen. Letztere mußte von 1970 bis 1978 auf allen Stufen einen Rückgang der Anteilswerte hinnehmen und weist 1978 den geringsten durchschnittlichen AA-Wert der Aktivitätsstufen VII bis IX auf (7,3% gegenüber 17,8% bei BASF und 9,8% bei Hoechst, ohne UK-Wesseling). Demgegenüber konnten BASF und Hoechst ihre Position im Bereich der Petrochemie im wesentlichen behaupten.

970. Insgesamt erreichten die durchschnittlichen AA- und VIR-Werte in den vergleichbaren Jahren 1974 und 1978 nahezu dieselbe Höhe, d. h. die Unternehmen der Chemischen Industrie waren im Untersuchungsabschnitt weder auf Expansionskurs, noch waren sie bemüht, die Beteiligungsgesellschaften und Unternehmensteile durch stärkere Lieferungsbeziehungen im größeren Umfang miteinander zu verflechten. *Von der Expansion der VEBA AG* wur-

Tabelle 17

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile und durchschnittliche VIR-Werte der Unternehmen der Chemischen Industrie BASF, Bayer, Hoechst, 1970 bis 1978[1])

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile[2])			Vertikale Integrationsrate[3])		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	18,0	16,3	20,3	83	84	57
	II. Förderung	14,5	14,3	14,4	100	100	100
	III. Pipelinetransport	2,0	2,7	2,8	23	100	100
	IV. Rohölverarbeitung	6,0	6,0	7,5	59	63	64
	V. Binnl. Verkehr						
	VI. Verm. Mineralölprodukte	5,7	5,7	6,8	64	68	63
Petrochemie	VII. Grundstoffe	9,3	22,0	19,1	34	42	40
	VIII. Derivate	20,0	40,0	34,9	46	53	55
	IX. Endprodukte	27,6	52,4	50,8	48	63	65
	Durchschnitt[4])	11,5	17,7	17,4	61	64	62

1) Ohne die Hoechst-Beteiligung UK-Wesseling (25 %).
2) Summe der firmenindividuellen Aktivitätsstufenanteile (AA).
3) Mit den Aktivitätsstufenanteilen gewogener Durchschnitt der firmenindividuellen VIR-Werte.
4) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

den sie *kaum betroffen.* Diese ging vielmehr in erster Linie zu Lasten der Tochtergesellschaften der internationalen Mineralölkonzerne und derjenigen Unternehmen, die nicht zum Untersuchungskreis gehören.

6. Die horizontale Konzentration auf den Aktivitätsstufen

971. Vertikale Integration kann sowohl die Folge als auch die Ursache der horizontalen Konzentration der Produktions- oder Marktanteile in einem bestimmten Wirtschaftszweig sein. Um hier Klarheit über die *Kausalität* zu gewinnen, ist ein Vergleich der zeitlichen Entwicklungen beider Phänomene erforderlich. Da die vertikale Expansion der erfaßten Unternehmen, also die Besetzung weiterer Aktivitätsstufen zum Zeitpunkt des Beginns der quantitativen Analyse (1970) fast vollständig abgeschlossen war, können allenfalls noch Vermutungen darüber angestellt werden, ob die gegebenen vertikalen Strukturen die horizontale Aktivitätsstufenkonzentration beeinflußt haben. Auf eine mögliche umgekehrte Kausalität kann dagegen auf der Basis der vorliegenden Informationen nicht eingegangen werden.

972. Aus der *Tabelle 18* ist der *Produktions- bzw. Dienstleistungsanteil der jeweils drei größten Unternehmen* (die Namen finden sich in *Tabelle 19)* auf den jeweiligen Aktivitätsstufen (AA3) zu entnehmen. Diese Form der Konzentrationsmessung entspricht derjenigen, die auch in den Kapiteln I und II dieses Gutachtens von der Monopolkommission angewandt wird. Im Gegensatz zu den ersten Kapiteln wird hier jedoch darauf verzichtet die AA-Werte der sechs und zehn größten Anbieter zu aggregieren. Diese Werte wären irreführend, da möglicherweise Unternehmen, die sich nicht an der Untersuchung beteiligten, hier fälschlicherweise unberücksichtigt blieben.

Zunächst kann festgestellt werden, daß von 1970 bis 1978 bzw. 1974 bis 1978 (Vergleichszeitraum für die Petrochemie, da für 1970 wichtige Werte fehlen) auf fünf Stufen die Konzentration abgenommen und auf vier Stufen zugenommen hat. Von Bedeutung sind in erster Linie die *Konzentrationsabnahmen* bei der Rohölverarbeitung und der Vermarktung von Mineralölprodukten. Auf diesen Stufen hat das Wachstum der kleinen Anbieter Agip, Chevron, Elf und Fina sowie die Expansion der VEBA zu einer gleichmäßigeren Verteilung der Produktions- bzw. Handelsanteile beigetragen. Die *Zunahme des AA3-Wertes* für den Pipelinetransport ist dagegen von geringer Aussagekraft, da der Wert durch den Austausch von Beteiligungen zwischen ausländischen Mutter- und inländischen Tochtergesellschaften verändert wurde. Im übrigen sind erhebliche und im Zeitablauf gleichgerichtete Veränderungen bei den einzelnen AA3-Werten der Aktivitätsstufen sowie bei den Durchschnittswerten nicht feststellbar. *Die Vermutung, daß stark ausgeprägte vertikale Unter-*

Tabelle 18

Aggregierte Aktivitätsstufenanteile und durchschnittliche VIR-Werte der jeweils drei größten Unternehmen auf den Aktivitätsstufen der Mineralöl und Chemischen Industrie 1970 bis 1978

	Aktivitätsstufen	Aktivitätsstufenanteile[1]			Vertikale Integrationsrate[2]		
		1970	1974	1978	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	63,3	62,0	62,7	85	78	82
	II. Förderung	53,7	54,9	54,6	92	79	79
	III. Pipelinetransport	22,1	25,5	27,7	100	98	100
	IV. Rohölverarbeitung	46,6	40,0	42,3	100	100	79
	V. Binnl. Verkehr	7,5	7,2	6,5	100	100	100
	VI. Verm. Mineralölprodukte	46,3	40,6	38,0	60	62	64
Petrochemie	VII. Grundstoffe[3]	34,8	54,2	51,6	53	58	60
	VIII. Derivate[3]	29,0	41,5	43,6	49	59	60
	IX. Endprodukte[3]	32,1	53,3	54,5	52	73	75
	Durchschnitt[4]	37,3	42,1	42,4	76	75	75

[1]) Summe der firmenindividuellen Aktivitätsstufenanteile (AA).
[2]) Mit den Aktivitätsstufenanteilen gewogener Durchschnitt der firmenindividuellen VIR-Werte.
[3]) 1970 ohne BASF und Shell.
[4]) AA: ungewogener Durchschnitt; VIR: mit den AA-Werten gewogener Durchschnitt.

nehmensverbindungen die horizontale Konzentration positiv beeinflussen, ist also durch die festgestellte Veränderung der Konzentrationsraten im Untersuchungszeitraum *nicht belegbar*.

Da jedoch die starken vertikalen Verflechtungen innerhalb der Mineralölindustrie und zum Teil auch die Verknüpfung zur Petrochemie schon längere Zeit vor dem Beginn der quantitativen Untersuchung bestanden, ist die Möglichkeit nicht auszuschließen, daß die vertikale Integration in der Vergangenheit zu hohen Konzentrationsraten auf den Aktivitätsstufen geführt hat, die lediglich im Untersuchungszeitraum nicht weiter angestiegen sind. Tatsächlich weisen, nach den im Kapitel I dieses Gutachtens aufgestellten Kriterien, acht der neun Aktivitätsstufen (88 %) hohe bis sehr hohe Konzentrationsraten auf, während insgesamt nur ca. 63 % der (vierstelligen) Wirtschaftszweige diesem Merkmal zuzuordnen sind. Aus dieser Divergenz läßt sich jedoch allenfalls ein *erster Hinweis auf einen positiven Zusammenhang zwischen vertikaler Integration und horizontaler Konzentration* ableiten. Tragfähige Aussagen zu dieser Interdependenz und insbesondere auch über die Kausalität ließen sich allenfalls durch eine Querschnittsanalyse zahlreicher Wirtschaftszweige gewinnen.

973. Die vorliegenden empirischen Daten können auch nicht belegen, daß durch vertikale Integration erzielte *Effizienzvorteile* (insbesondere Transaktionskostenersparnisse) zu einer führenden Marktstellung derjenigen Unternehmen führen, die einen

Tabelle 19

Die Rangfolge der jeweils drei größten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie 1970 bis 1978 (nach AA-Werten berechnet)

	Aktivitätsstufen / Jahr	1970	1974	1978
Mineralölindustrie	I. Exploration	Mobil Oil BASF Shell	Mobil Oil BASF Texaco	Texaco Mobil Oil BASF
	II. Förderung	Texaco Shell Esso	Texaco Shell Esso	Shell Esso Texaco
	III. Pipelinetransport	Esso BP VEBA	Esso VEBA BP	VEBA Esso BP
	IV. Rohölverarbeitung	Esso Shell BP	Esso Shell BP	VEBA Shell BP
	V. Binnl. Verkehr	BP Esso Shell	BP Esso Shell	BP Esso Shell
	VI. Verm. Mineralölprodukte	Esso Shell BP	Esso Shell BP	Esso Shell VEBA
Petrochemie	VII. Grundstoffe[1])	Texaco Chevron VEBA	Shell Texaco BASF	VEBA Shell Texaco
	VIII. Derivate[1])	Bayer Hoechst VEBA	BASF VEBA Bayer	BASF VEBA Hoechst
	IX. Endprodukte[1])	Hoechst Bayer VEBA	BASF Hoechst Shell	BASF Hoechst Shell
	Die durchschnittlich Größten[2])	Shell Esso Texaco	Shell BASF Texaco	BASF Shell Texaco

[1]) 1970 ohne BASF und Shell.
[2]) Nach den durchschnittlichen firmenindividuellen Werten aus den Tabellen 1—13.

besonders hohen Anteil aller Lieferungen und Leistungen unternehmensintern bzw. mit Beteiligungsunternehmen abwickeln. Die diesen Anteil darstellenden VIR-Werte bei den jeweils größten Unternehmen der Aktivitätsstufen (vgl. *Tabelle 18*) unterscheiden sich nicht wesentlich und systematisch von den Durchschnittswerten aller 13 untersuchten Einheiten (vgl. *Tabelle 14*).

974. Trotz dieser wenig eindeutigen empirischen Befunde ist erkennbar, daß in den Bereichen Mineralölindustrie und Petrochemie aufgrund der bereits verbreiteten Integration *nur diejenigen Unternehmen eine bedeutende Stellung halten können, die vollständig vertikal integriert sind* und damit die Rohöl- und Mineralölproduktenversorgung sichergestellt haben: Unter den drei führenden Unternehmen auf den Aktivitätsstufen I bis IX (vgl. *Tabelle 19*) finden sich fast ausschließlich solche, die diese Bedingungen erfüllen. Ausnahmen bilden die Bayer AG und die VEBA AG. Dabei nimmt die Bedeutung der Bayer AG auf den Stufen VIII und IX jedoch bereits im Untersuchungszeitraum ab. 1978 ist sie auf keiner Aktivitätsstufe mehr unter den drei produktionsstärksten Unternehmen zu finden. Die VEBA AG konnte zwar 1970 bis 1978 trotz sehr schmaler Rohstoffbasis ihre Position auf fast allen Stufen verbessern, doch versucht dieses Unternehmen wie der 1979 im Zusammenhang mit der Fusion VEBA/BP abgeschlossene langfristige Rohöllieferungsvertrag mit der BP AG zeigt, diese Lücke der rückwärts gerichteten vertikalen Integration zu schließen.

7. Die Auswirkungen der vertikalen Integration auf den Wettbewerb

975. Wie bereits im Abschnitt 5.1 ausgeführt wurde, sind *vertikale Unternehmensverbindungen ein wichtiges Strukturmerkmal der Mineralöl- und Chemischen Industrie.* Die einbezogenen 13 Unternehmen sind am Ende des Untersuchungszeitraums (1978) alle auf mehreren Aktivitätsstufen ihrer Herkunftsbranche (Mineralölwirtschaft einerseits, Petrochemie andererseits) und zum großen Teil auch in vor- oder nachgelagerten Produktions- und Dienstleistungsstufen tätig. Die Unternehmen der Chemischen Industrie BASF und Hoechst sind durch Beteiligungserwerb bis zur inländischen Exploration bzw. zum Pipelinetransport vertikal rückwärts integriert und die Mineralöl-Tochtergesellschaften BP AG, Shell AG und Texaco AG produzieren petrochemische Grundstoffe, Derivate und Endprodukte. Als eigentliche Grenze zwischen den Domänen der Mineralölfirmen und der Chemiekonzerne erwies sich nicht, wie zu vermuten gewesen wäre, die Rohölverarbeitung. Vielmehr beherrschen die Mineralölfirmen auch die Herstellung von petrochemischen Grundstoffen. Nur die Erzeugung von Derivaten und im größeren Umfang diejenige von Endprodukten wird von den Chemieunternehmen dominiert.

976. Im *Untersuchungszeitraum nahm die vertikale Integration,* die bereits 1960 bei den meisten Unternehmern schon weit fortgeschritten war, *noch wesentlich* zu. Insbesondere die Tochtergesellschaften der kleineren amerikanischen und der staatlichen europäischen Mineralölkonzerne und die Chemieunternehmen erweiterten bis 1978 ihre Tätigkeitsfelder. Nur die Stufe V, binnenländischer Verkehr, wurde bei der vertikalen Expansion weitgehend ausgespart. Hier dominieren weiterhin mittelständische Speditionsunternehmen, die allerdings, wie oben erwähnt, meist durch langfristige Verträge mit den Mineralölkonzernen verbunden sind.

977. Im Durchschnitt werden ca. *drei Viertel aller Transaktionen des Untersuchungsbereiches innerhalb der Unternehmen* und nur ein Viertel über Märkte abgewickelt. Daraus folgt, daß die im Bereich der Mineralöl- und Chemischen Industrie existierenden Märkte, auch bei Berücksichtigung von Importmöglichkeiten und der Tatsache, daß nicht alle Aktivitäten erfaßt wurden, außerordentlich eng sind und daß das Überleben der relativ wenigen mittelständischen Unternehmen in Zeiten der Angebotsverknappung weitgehend von der Unternehmenspolitik der vertikal integrierten Konzerne abhängt. Eine *Ausnahme* in dieser Beziehung bildet der *Markt für petrochemische Grundstoffe.* Diese Produkte werden zu ca. 60 % unternehmensextern angeboten, so daß hier noch von einem funktionierenden, die Nahtstelle zwischen Mineralöl- und Chemischer Industrie bildenden Markt gesprochen werden kann.

978. Die verbreitete *vertikale Integration* der Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie *erschwert Newcomern den Zugang zu einer einzelnen Aktivitätsstufe* erheblich. Die sichere Versorgung mit Rohöl ist für den Betreiber einer Raffinerie ebenso wichtig wie die Versorgung mit Kraftstoffen für die Tankstellenbesitzer und diejenige mit Naphtha für das Chemieunternehmen. Da abzusehen ist, daß die Rohöl- und Mineralölproduktmärkte in Zukunft, mit zeitlichen Unterbrechungen, immer wieder einen Nachfrageüberhang aufweisen werden („Verkäufermärkte"), ist das Überleben von vertikal nicht integrierten Anbietern weitgehend vom Verhalten der integrierten Konkurrenten abhängig. Diese, durch die fortgeschrittene vertikale Integration verursachte Versorgungsunsicherheit macht die Neugründung von Unternehmen in den untersuchten Branchen unattraktiv.

Auch der *Zugang eines neu aufgebauten, vertikal integrierten Mineralölkonzerns* ist in der Zukunft nicht zu erwarten. Die Zutrittsschranken auf den Aktivitätsstufen Exploration und Förderung, denen wettbewerbsstrategisch eine zentrale Bedeutung zukommt, sind sowohl im Inland als auch im Ausland durch die weitgehende Verteilung der Konzessionen praktisch unüberwindbar. Nur ausländische Mineralölkonzerne, die über einen eigenen Zugang zum Rohöl verfügen, könnten durch die Gründung von Tochtergesellschaften die Zahl der Wettbewerber im Inland noch erhöhen. Da jedoch hier die in Frage kommenden potentiellen Konkurrenten (z. B. Amoco, Occidental, Gulf) zum großen Teil bereits erfolglose Marktzutrittsversuche hinter sich haben, ist auch von dieser Seite her, insbesondere in Zeiten zu-

rückgehender Gesamtnachfrage nach Mineralölprodukten, kaum mit einer Wettbewerbsbelebung zu rechnen.

979. *Hohe Marktzutrittsschranken* führen erfahrungsgemäß längerfristig zu *hoher Unternehmenskonzentration* und *friedlichem Oligopolverhalten.* Beide Phänomene sind in der Mineralöl- und Chemischen Industrie zu beobachten. Zwar konnten die empirischen Untersuchungen nicht eindeutig nachweisen, daß die vertikale Integration die horizontale Aktivitätsstufenkonzentration maßgeblich beeinflußt hat, doch deuten die bereits zu Beginn der quantitativen Untersuchung (1970) sehr hohen Konzentrationsraten auf der Mehrzahl der Stufen darauf hin, daß die Folgen der Verbreitung vertikaler Unternehmensstrukturen bereits vor diesem Zeitpunkt eingetreten waren. Die Verkrustung der Marktstrukturen hat vermutlich auch zur Ausbreitung der offenen und stillschweigenden Kooperation zwischen den Konkurrenten geführt. Die *offene Kooperation* dokumentiert sich in der Existenz einer Vielzahl von Gemeinschaftsunternehmen: Bei der Exploration und der Förderung arbeiten ESSO und Shell in der Führung der BEB Gewerkschaften Brigitta und Elwerath Betriebsführungsgesellschaft zusammen. Die Rohölpipelines sind fast ausschließlich Gemeinschaftsunternehmen, zu deren Anteilseignern acht der untersuchten 13 Mineralöl- und Chemiekonzerne gehören. Shell/ESSO, Mobil Oil/VEBA, Texaco/Chevron, Texaco/VEBA, VEBA/AGIP und VEBA/Elf betreiben jeweils gemeinsame Erdölraffinerien. An den Produktenpipelinegesellschaften (die nicht von dieser Untersuchung erfaßt wurden) sind ebenfalls alle wichtigen Mineralölunternehmen beteiligt. Im Mineralölvertrieb arbeiten Mobil Oil, VEBA und BASF (Aral) sowie Texaco und Chevron (Caltex) zusammen. Die EC-Erdölchemie GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Bayer und BP, die Rheinischen Olefinwerke verbinden Shell und BASF und die Chemischen Werke Hüls VEBA und Bayer. Insgesamt sind alle 13 untersuchten Unternehmen über Gemeinschaftsunternehmen mit einem oder mehreren Konkurrenten verbunden. Hinzu kommen noch die oben erwähnten langfristigen Tauschmengenabkommen zwischen den Gesellschaften, die eine transportkostengünstige Versorgung mit Mineralölprodukten sicherstellen sollen.

Die *stillschweigende Kooperation* ist ihrem Charakter entsprechend weniger leicht nachzuweisen, doch deutet z. B. die, von den Unternehmen abwechselnd übernommene, barometrische Preisführerschaft auf dem Markt für Mineralölprodukte sowie in jüngster Zeit der reibungslose Abbau überflüssiger Raffineriekapazitäten darauf hin, daß sich die Mitglieder des hier existierenden Teiloligopols durchaus der Interdependenz ihrer marktstrategischen Entscheidung bewußt sind.

980. Insgesamt ergibt sich der Eindruck, daß in den stark durch vertikale Strukturen geprägten Bereichen der Mineralöl- und Chemischen Industrie *kaum aktives Wettbewerbsverhalten* anzutreffen ist. Die relativ kleinen Reservate mittelständischer Aktivität, wie etwa die Vermarktung von leichtem Heizöl oder im geringeren Umfang von Vergaserkraftstoffen verdanken ihre Existenz dem Produktenimport, der jedoch bei erneuten internationalen Rohölkrisen schnell zum Erliegen kommen kann. Im übrigen ist mit einem weiteren Vordringen der vertikal strukturierten Konzerne in diese Reservate, wie die bereits erwähnten Zusammenschlußfälle Texaco/Zerssen und Mobil Oil/Mertl zeigen, auch in Zukunft zu rechnen.

981. Da die Zugangsschranken auf den einzelnen Aktivitätsstufen letztlich auch von den praktisch unüberwindbaren Barrieren auf der Förderstufe herrühren, ist *an den derzeitigen Wettbewerbsverhältnissen* in der Mineralölwirtschaft und der Petrochemie *ohne Eingriffe in die Marktstruktur kaum etwas zu ändern.* Damit stellt sich der Wettbewerbspolitik im Falle der Mineralöl- und Petrochemischen Industrie vor allem die Aufgabe, den Restwettbewerb zu sichern.

Köln, den 30. Juni 1982

E. Kantzenbach **D. Fertsch-Röver** **A.-R. Iber-Schade** **U. Immenga** **J. Murawski**

Anhang

Inhaltsverzeichnis

A. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Auszug: §§ 22—24 b) in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1980 (BGBl. I, S. 1761)

§ 22

(1) Ein Unternehmen ist marktbeherrschend im Sinne dieses Gesetzes, soweit es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. ohne Wettbewerber ist oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist oder
2. eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat; hierbei sind außer seinem Marktanteil insbesondere seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- oder Absatzmärkten, Verflechtungen mit anderen Unternehmen sowie rechtliche oder tatsächliche Schranken für den Marktzutritt anderer Unternehmen zu berücksichtigen.

(2) Als marktbeherrschend gelten auch zwei oder mehr Unternehmen, soweit zwischen ihnen für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen allgemein oder auf bestimmten Märkten aus tatsächlichen Gründen ein wesentlicher Wettbewerb nicht besteht und soweit sie in ihrer Gesamtheit die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllen.

(3) [1]Es wird vermutet, daß

1. ein Unternehmen marktbeherrschend im Sinne des Absatzes 1 ist, wenn es für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen einen Marktanteil von mindestens einem Drittel hat; die Vermutung gilt nicht, wenn das Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 250 Millionen Deutscher Mark hatte;
2. die Voraussetzungen des Absatzes 2 vorliegen, wenn für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen
   a) drei oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert oder mehr haben oder
   b) fünf oder weniger Unternehmen zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln oder mehr haben;

   die Vermutung gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 100 Millionen Deutscher Mark hatten.

[2]Für die Berechnung der Marktanteile und der Umsatzerlöse gilt § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 entsprechend.

(4) [1]Die Kartellbehörde hat gegenüber marktbeherrschenden Unternehmen die in Absatz 5 genannten Befugnisse, soweit diese Unternehmen ihre marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für diese oder andere Waren oder gewerbliche Leistungen mißbräuchlich ausnutzen. [2]Ein Mißbrauch im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein marktbeherrschendes Unternehmen als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

1. die Wettbewerbsmöglichkeiten anderer Unternehmen in einer für den Wettbewerb auf dem Markt erheblichen Weise ohne sachlich gerechtfertigten Grund beeinträchtigt;
2. Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, die von denjenigen abweichen, die sich bei wirksamem Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden; hierbei sind insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamem Wettbewerb zu berücksichtigen;
3. ungünstigere Entgelte oder sonstige Geschäftsbedingungen fordert, als sie das marktbeherrschende Unternehmen selbst auf vergleichbaren Märkten von gleichartigen Abnehmern fordert, es sei denn, daß der Unterschied sachlich gerechtfertigt ist.

(5) [1]Die Kartellbehörde kann unter den Voraussetzungen des Absatzes 4 marktbeherrschenden Unternehmen ein mißbräuchliches Verhalten untersagen und Verträge für unwirksam erklären; § 19 gilt entsprechend. [2]Zuvor soll die Kartellbehörde die Beteiligten auffordern, den beanstandeten Mißbrauch abzustellen.

(6) Soweit die Voraussetzungen des Absatzes 1 bei einem Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes vorliegen, stehen der Kartellbehörde die Befugnisse nach Absatz 5 gegenüber jedem Konzernunternehmen zu.

§ 23

(1) [1]Der Zusammenschluß von Unternehmen ist dem Bundeskartellamt unverzüglich anzuzeigen, wenn

1. im gesamten Geltungsbereich dieses Gesetzes oder in einem wesentlichen Teil desselben durch den Zusammenschluß ein Marktanteil von mindestens 20 vom Hundert erreicht oder erhöht wird oder ein beteiligtes Unternehmen auf einem anderen Markt einen Anteil von mindestens 20 vom Hundert hat oder

2. die beteiligten Unternehmen insgesamt zu einem Zeitpunkt innerhalb des letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahres mindestens 10 000 Beschäftigte oder in diesem Zeitraum Umsatzerlöse von mindestens 500 Millionen Deutscher Mark hatten.

[2]Ist ein beteiligtes Unternehmen ein abhängiges oder herrschendes Unternehmen im Sinne des § 17 des Aktiengesetzes oder ein Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes, so sind für die Berechnung der Marktanteile, der Beschäftigtenzahl und der Umsatzerlöse die so verbundenen Unternehmen als einheitliches Unternehmen anzusehen; wirken mehrere Unternehmen auf Grund einer Vereinbarung oder in sonstiger Weise derart zusammen, daß sie gemeinsam einen beherrschenden Einfluß auf ein beteiligtes Unternehmen ausüben können, so gilt jedes von ihnen als herrschendes Unternehmen. [3]Für die Ermittlung der Umsatzerlöse gilt § 158 Abs. 1 und 2 des Aktiengesetzes; Umsatzerlöse aus Lieferungen und Leistungen zwischen Unternehmen, die im Sinne des Satzes 2 verbunden sind (Innenumsatzerlöse), die Mehrwertsteuer sowie Verbrauchsteuern bleiben außer Betracht; Umsatzerlöse in fremder Währung sind nach dem amtlichen Kurs in Deutsche Mark umzurechnen. [4]An die Stelle der Umsatzerlöse treten bei Kreditinstituten und Bausparkassen ein Zehntel der Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieneinnahmen des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres. [5]Die Bilanzsumme ist um diejenigen Ansätze zu vermindern, die für Beteiligungen an im Sinne des Satzes 2 verbundenen Unternehmen ausgewiesen sind; Prämieneinnahmen sind die Einnahmen aus dem Erst- und Rückversicherungsgeschäft einschließlich der in Rückdeckung gegebenen Anteile. [6]Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Vertrieb von Waren besteht, sind insoweit nur drei Viertel der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen. [7]Bei Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise im Verlag, in der Herstellung oder im Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen besteht, ist insoweit das Zwanzigfache der Umsatzerlöse in Ansatz zu bringen; Satz 6 bleibt unberührt. [8]Beim Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil ist für die Berechnung der Marktanteile, der Beschäftigtenzahl und der Umsatzerlöse des Veräußerers nur auf den veräußerten Vermögensteil abzustellen. [9]Satz 8 gilt entsprechend für den Erwerb von Anteilen, soweit dabei weniger als 25 vom Hundert der Anteile beim Veräußerer verbleiben und der Zusammenschluß nicht die Voraussetzungen des Absatzes 2 Nr. 2 Satz 3 und Nr. 5 erfüllt. [10]Steht einer Person oder Personenvereinigung, die nicht Unternehmen ist, die Mehrheitsbeteiligung an einem Unternehmen zu, so gilt sie für die Zwecke dieses Gesetzes als Unternehmen.

(2) Als Zusammenschluß im Sinne dieses Gesetzes gelten folgende Tatbestände:

1. Erwerb des Vermögens eines anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil durch Verschmelzung, Umwandlung oder in sonstiger Weise.
2. [1]Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen, wenn die Anteile allein oder zusammen mit sonstigen, dem Unternehmen bereits gehörenden Anteilen
   a) 25 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals des anderen Unternehmens erreichen oder
   b) 50 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals des anderen Unternehmens erreichen oder
   c) dem Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne des § 16 Abs. 1 des Aktiengesetzes gewähren.

   [2]Zu den Anteilen, die dem Unternehmen gehören, rechnen auch die Anteile, die einem im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenen Unternehmen oder einem anderen für Rechnung eines dieser Unternehmen gehören und, wenn der Inhaber des Unternehmens ein Einzelkaufmann ist, auch die Anteile, die sonstiges Vermögen des Inhabers sind. [3]Erwerben mehrere Unternehmen gleichzeitig oder nacheinander im vorbezeichneten Umfang Anteile an einem anderen Unternehmen, so gilt dies hinsichtlich der Märkte, auf denen das andere Unternehmen tätig ist, auch als Zusammenschluß der sich beteiligenden Unternehmen untereinander (Gemeinschaftsunternehmen). [4]Als Zusammenschluß gilt auch der Erwerb von Anteilen, soweit dem Erwerber durch Vertrag, Satzung, Gesellschaftsvertrag oder Beschluß eine Rechtsstellung verschafft ist, die bei der Aktiengesellschaft ein Aktionär mit mehr als 25 vom Hundert des stimmberechtigten Kapitals innehat. [5]Anteilen an einem Unternehmen stehen Stimmrechte gleich.
3. Verträge mit einem anderen Unternehmen, durch die
   a) ein Konzern im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes gebildet oder der Kreis der Konzernunternehmen erweitert wird oder
   b) sich das andere Unternehmen verpflichtet, sein Unternehmen für Rechnung des Unternehmens zu führen oder seinen Gewinn ganz oder zum Teil an das Unternehmen abzuführen oder
   c) dem Unternehmen der Betrieb des anderen Unternehmens ganz oder zu einem wesentlichen Teil verpachtet oder sonst überlassen wird.
4. Herbeiführung der Personengleichheit von mindestens der Hälfte der Mitglieder des Aufsichtsrats, des Vorstands oder eines sonstigen zur Geschäftsführung berufenen Organs von Unternehmen.
5. Jede sonstige Verbindung von Unternehmen, auf Grund deren ein oder mehrere Unternehmen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß auf ein anderes Unternehmen ausüben können.

(3) [1]Ein Zusammenschluß ist auch dann anzunehmen, wenn die beteiligten Unternehmen bereits vorher im Sinne des Absatzes 2 zusammengeschlossen waren, es sei denn, daß der Zusammenschluß nicht

zu einer wesentlichen Verstärkung der bereits bestehenden Unternehmensverbindung führt. [2]Ein Zusammenschluß liegt nicht vor, wenn ein Kreditinstitut bei der Gründung oder Kapitalerhöhung eines Unternehmens oder sonst im Rahmen seines Geschäftsbetriebes Anteile an einem anderen Unternehmen zum Zweck der Veräußerung auf dem Markt erwirbt, solange es das Stimmrecht aus diesen Anteilen nicht ausübt und sofern die Veräußerung innerhalb eines Jahres erfolgt; bei der Gründung eines Unternehmens führt die Ausübung des Stimmrechts in der ersten Hauptversammlung nach der Gründung nicht zu einem Zusammenschluß. [3]Ist ein an einem Zusammenschluß beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so gelten auch das herrschende Unternehmen sowie diejenigen Unternehmen, von denen das herrschende Unternehmen abhängig ist, als am Zusammenschluß beteiligt. [4]Schließen sich zwei oder mehr Unternehmen zusammen, so gilt dies auch als Zusammenschluß der von ihnen abhängigen Unternehmen.

(4) Zur Anzeige sind verpflichtet:

1. in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber des aufnehmenden oder des neugebildeten Unternehmens oder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen;
2. im übrigen
   a) die Inhaber der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen und
   b) in den Fälles des Absatzes 2 Nr. 1 und 2 auch der Veräußerer

   oder deren Vertreter, bei juristischen Personen und Gesellschaften die nach Gesetz oder Satzung zur Vertretung berufenen Personen; in den Fällen des Buchstabens b gilt Absatz 3 Satz 3 entsprechend.

(5) [1] In der Anzeige ist die Form des Zusammenschlusses anzugeben. [2] Die Anzeige muß ferner über jedes beteiligte Unternehmen folgende Angaben enthalten:

1. die Firma oder sonstige Bezeichnung und den Ort der Niederlassung oder den Sitz;
2. die Art des Geschäftsbetriebes;
3. soweit die Voraussetzungen des Absatzes 1 Satz 1 erfüllt sind, den Marktanteil einschließlich der Grundlagen für seine Berechnung oder Schätzung, die Zahl der Beschäftigten und die Umsatzerlöse; an Stelle der Umsatzerlöse sind bei Kreditinstituten und Bausparkassen die Bilanzsumme, bei Versicherungsunternehmen die Prämieneinahmen anzugeben;
4. beim Erwerb von Anteilen an einem anderen Unternehmen (Absatz 2 Nr. 2) die Höhe der erworbenen und der insgesamt gehaltenen Beteiligung.

[3] Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so sind die in Satz 2 Nr. 1 bis 3 geforderten Angaben auch über die so verbundenen Unternehmen zu machen sowie die Konzernbeziehungen, Abhängigkeits- und Beteiligungsverhältnisse zwischen den verbundenen Unternehmen mitzuteilen.

(6) [1] Das Bundeskartellamt kann von jedem beteiligten Unternehmen Auskunft über Marktanteile einschließlich der Grundlagen für die Berechnung oder Schätzung sowie über den Umsatzerlös bei einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen verlangen, den das Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr erzielt hat. [2] Ist ein beteiligtes Unternehmen ein im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 verbundenes Unternehmen, so kann das Bundeskartellamt die Auskunft auch über die so verbundenen Unternehmen verlangen; es kann die Auskunft auch von den verbundenen Unternehmen verlangen. [3] § 46 Abs. 2, 5 und 9 gilt entsprechend. [4] Zur Erteilung der Auskunft hat das Bundeskartellamt eine angemessene Frist zu bestimmen. [5] Die Befugnisse des Bundeskartellamtes nach § 46 bleiben unberührt.

§ 23 a

(1) Unbeschadet des § 22 Abs. 1 bis 3 wird für die Zusammenschlußkontrolle vermutet, daß durch den Zusammenschluß eine überragende Marktstellung entstehen oder sich verstärken wird, wenn

1. sich ein Unternehmen, das im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Mark hatte, mit einem anderen Unternehmen zusammenschließt, das
   a) auf einem Markt tätig ist, auf dem kleine und mittlere Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens zwei Dritteln und die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von mindestens fünf vom Hundert haben, oder
   b) auf einem oder mehreren Märkten marktbeherrschend ist, auf denen insgesamt im letzten abgeschlossenen Kalenderjahr mindestens 150 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden, oder
2. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten vor dem Zusammenschluß endenden Geschäftsjahr insgesamt Umsatzerlöse von mindestens zwölf Milliarden Deutscher Mark und mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen Umsatzerlöse von jeweils mindestens einer Milliarde Deutscher Mark hatten; die Vermutung gilt nicht, soweit der Zusammenschluß auch die Voraussetzungen des § 23 Abs. 2 Nr. 2 Satz 3 erfüllt und das Gemeinschaftsunternehmen nicht auf einem Markt tätig ist, auf dem im letzten Kalenderjahr mindestens 750 Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

(2) [1] Für die Zusammenschlußkontrolle gilt auch eine Gesamtheit von Unternehmen als marktbeherrschend, wenn sie

1. aus drei oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und

zusammen einen Marktanteil von 50 vom Hundert erreichen, oder

2. aus fünf oder weniger Unternehmen besteht, die auf einem Markt die höchsten Marktanteile und zusammen einen Marktanteil von zwei Dritteln erreichen,

es sei denn, die Unternehmen weisen nach, daß die Wettbewerbsbedingungen auch nach dem Zusammenschluß zwischen ihnen wesentlichen Wettbewerb erwarten lassen oder die Gesamtheit der Unternehmen im Verhältnis zu den übrigen Wettbewerbern keine überragende Marktstellung hat. [2] Satz 1 gilt nicht, soweit es sich um Unternehmen handelt, die im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 150 Millionen Deutscher Mark hatten oder wenn die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen insgesamt einen Marktanteil von nicht mehr als 15 vom Hundert erreichen. [3] § 22 Abs. 2 und 3 Satz 1 Nr. 2 bleibt im übrigen unberührt.

(3) Bei der Berechnung der Umsatzerlöse und Marktanteile ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 6 und 8 bis 10 anzuwenden.

§ 24

(1) Ist zu erwarten, daß durch einen Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, so hat die Kartellbehörde die in den folgenden Bestimmungen genannten Befugnisse, es sei denn, die beteiligten Unternehmen weisen nach, daß durch den Zusammenschluß auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und daß diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen.

(2) [1] Liegen die Voraussetzungen des Absatzes 1 vor, so untersagt das Bundeskartellamt den Zusammenschluß. [2] Das Bundeskartellamt darf einen Zusammenschluß untersagen, sobald ihm das Vorhaben des Zusammenschlusses bekanntgeworden ist; vollzogene Zusammenschlüsse darf das Bundeskartellamt nur innerhalb einer Frist von einem Jahr seit Eingang der vollständigen Anzeige nach § 23 untersagen; § 24 a Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 und 5 bis 6 gilt entsprechend. [3] Vor einer Untersagung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. [4] Hat das Bundeskartellamt die Verfügung nach Satz 1 erlassen, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß ohne Erlaubnis des Bundesministers für Wirtschaft zu vollziehen oder am Vollzug des Zusammenschlusses mitzuwirken; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind. [5] Ein vollzogener Zusammenschluß, den das Bundeskartellamt untersagt hat, ist aufzulösen, wenn nicht der Bundesminister für Wirtschaft die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß erteilt.

(3) [1] Der Bundesminister für Wirtschaft erteilt auf Antrag die Erlaubnis zu dem Zusammenschluß, wenn im Einzelfall die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen des Zusammenschlusses aufgewogen wird oder der Zusammenschluß durch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit gerechtfertigt ist; hierbei ist auch die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen auf Märkten außerhalb des Geltungsbereiches dieses Gesetzes zu berücksichtigen. [2] Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn durch das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung die marktwirtschaftliche Ordnung nicht gefährdet wird. [3] Die Erlaubnis kann mit Beschränkungen und Auflagen verbunden werden. [4] Diese dürfen sich nicht darauf richten, die beteiligten Unternehmen einer laufenden Verhaltenskontrolle zu unterstellen. [5] § 22 bleibt unberührt.

(4) [1] Der Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß ist binnen einer Frist von einem Monat beim Bundesminister für Wirtschaft schriftlich einzureichen. [2] Die Frist beginnt mit der Zustellung der in Absatz 2 Satz 1 bezeichneten Verfügung des Bundeskartellamtes; wird die Verfügung des Bundeskartellamtes innerhalb der in § 65 Abs. 1 Satz 1 und 2 vorgesehenen Frist angefochten, so beginnt die Frist für den Erlaubnisantrag in dem Zeitpunkt, in dem die Verfügung des Bundeskartellamtes unanfechtbar wird. [3] Der Bundesminister für Wirtschaft soll über den Antrag innerhalb von vier Monaten seit Ablauf der in den Sätzen 1 und 2 genannten Frist für den Erlaubnisantrag entscheiden. [4] Vor der Entscheidung ist den obersten Landesbehörden, in deren Gebiet die beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben, Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben.

(5) [1] Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis widerrufen oder durch Anordnung von Beschränkungen ändern oder mit Auflagen versehen, wenn die beteiligten Unternehmen einer mit der Erlaubnis verbundenen Auflage zuwiderhandeln. [2] Der Bundesminister für Wirtschaft kann die Erlaubnis zurücknehmen, wenn die beteiligten Unternehmen sie durch arglistige Täuschung, Drohung, Bestechung oder durch Angaben erwirkt haben, die in wesentlicher Beziehung unrichtig oder unvollständig waren.

(6) [1] die Auflösung eines vollzogenen Zusammenschlusses kann auch darin bestehen, daß die Wettbewerbsbeschränkung auf andere Weise als durch Wiederherstellung des früheren Zustands beseitigt wird. [2] Das Bundeskartellamt ordnet die zur Auflösung des Zusammenschlusses erforderlichen Maßnahmen an, wenn

1. seine in Absatz 2 Satz 1 bezeichnete Verfügung unanfechtbar geworden ist und,

2. falls die beteiligten Unternehmen beim Bundesminister für Wirtschaft einen Antrag auf Erteilung der Erlaubnis zum Zusammenschluß gestellt hatten, die Ablehnung dieses Antrags oder in den Fällen des Absatzes 5 der Widerruf oder die Rücknahme unanfechtbar geworden ist.

[3] Hierbei hat es unter Wahrung der Belange Dritter diejenigen Maßnahmen anzuordnen, die mit dem geringsten Aufwand und der geringsten Belastung für die Beteiligten zum Ziele führen.

(7) Zur Durchsetzung seiner Anordnung kann das Bundeskartellamt insbesondere

1. durch einmalige oder mehrfache Festsetzung eines Zwangsgeldes von 10 000 bis eine Million Deutscher Mark die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten dazu anhalten, daß sie unverzüglich die angeordneten Maßnahmen ergreifen,
2. untersagen, daß das Stimmrecht aus Anteilen an einem beteiligten Unternehmen, die einem anderen beteiligten Unternehmen gehören oder ihm zuzurechnen sind, ausgeübt wird, oder die Ausübung des Stimmrechts oder die Art der Ausübung von der Erlaubnis des Bundeskartellamts abhängig machen,
3. den Zusammenschluß bewirkende Verträge der in § 23 Abs. 2 Nr. 1 und 3 bezeichneten Art für unwirksam erklären; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind,
4. einen Treuhänder bestellen, der für die zur Auflösung des Zusammenschlusses Verpflichteten die erforderlichen Willenserklärungen abzugeben und die erforderlichen tatsächlichen Handlungen vorzunehmen hat; hierbei ist zu bestimmen, in welchem Umfang während der Dauer der Treuhänderschaft die Rechte der Betroffenen ruhen; für das Rechtsverhältnis zwischen dem Treuhänder und dem Verpflichteten sind die §§ 664, 666 bis 670 des Bürgerlichen Gesetzbuches entsprechend anzuwenden; der Treuhänder kann von dem Verpflichteten eine angemessene Vergütung beanspruchen.

(8) [1] Die Absätze 1 bis 7 gelten nicht,

1. wenn die beteiligten Unternehmen insgesamt im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von weniger als 500 Millionen Deutscher Mark hatten oder
2. wenn sich ein Unternehmen, das nicht abhängig ist und im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von nicht mehr als 50 Millionen Deutscher Mark hatte, einem anderen Unternehmen anschließt, es sei denn, das eine Unternehmen hatte Umsatzerlöse von mindestens vier Millionen Deutscher Mark und das andere Unternehmen Umsatzerlöse von mindestens einer Milliarde Deutscher Mark, oder
3. soweit ein Markt betroffen ist, auf dem seit mindestens fünf Jahren Waren oder gewerbliche Leistungen angeboten werden und auf dem im letzten Kalenderjahr weniger als zehn Millionen Deutscher Mark umgesetzt wurden.

[2] Bei der Berechnung der Umsatzerlöse ist § 23 Abs. 1 Satz 2 bis 10 anzuwenden.

(9) Absatz 8 Satz 1 Nr. 2 ist nicht anzuwenden, soweit durch den Zusammenschluß der Wettbewerb beim Verlag, bei der Herstellung oder beim Vertrieb von Zeitungen oder Zeitschriften oder deren Bestandteilen im Sinne des Absatzes 1 beschränkt wird.

§ 24 a

(1) [1] Das Vorhaben eines Zusammenschlusses kann beim Bundeskartellamt angemeldet werden. [2] Das Vorhaben ist beim Bundeskartellamt anzumelden, wenn

1. eines der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von mindestens zwei Milliarden Deutscher Mark hatte oder
2. mindestens zwei der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsatzerlöse von jeweils einer Milliarde Deutscher Mark oder mehr hatten oder
3. der Zusammenschluß nach Landesrecht durch Gesetz oder sonstigen Hoheitsakt bewirkt werden soll.

[3] Für die Anmeldung gilt § 23 entsprechend mit der Maßgabe, daß bei Anwendung des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und Abs. 6 an die Stelle des Zeitpunktes des Zusammenschlusses der Zeitpunkt der Anmeldung tritt und daß in den Fällen der Verschmelzung oder Umwandlung die Inhaber, die Vertreter oder zur Vertretung berufenen Personen der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen zur Anmeldung verpflichtet sind. [4] Die Anmeldung gilt nur als bewirkt, wenn sie die in § 23 Abs. 5 bezeichneten Angaben enthält. [5] § 46 Abs. 9 findet auf die anläßlich der Anmeldung erlangten Kenntnisse und Unterlagen entsprechende Anwendung.

(2) [1] Ist das Zusammenschlußvorhaben beim Bundeskartellamt angemeldet worden, so darf das Bundeskartellamt den Zusammenschluß nur untersagen, wenn es demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, innerhalb einer Frist von einem Monat seit Eingang der Anmeldung mitteilt, daß es in die Prüfung des Zusammenschlußvorhabens eingetreten ist und wenn die Verfügung nach § 24 Abs. 2 Satz 1 innerhalb einer Frist von vier Monaten seit Eingang der Anmeldung ergeht. [2] Das Bundeskartellamt darf den Zusammenschluß auch nach Ablauf der vier Monate untersagen, wenn

1. die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen einer Fristverlängerung zugestimmt haben oder
2. der Zusammenschluß vollzogen wird, obgleich die in Satz 1 genannte Frist von einem Monat oder, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Satz 1 gemacht hat, die dort genannte Frist von vier Monaten noch nicht abgelaufen ist oder
3. der Zusammenschluß anders als angemeldet vollzogen wird oder

4. der Zusammenschluß noch nicht vollzogen ist und die Verhältnisse, auf Grund deren das Bundeskartellamt von der Mitteilung nach Satz 1 oder von der Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 abgesehen hatte, sich wesentlich geändert haben oder
5. das Bundeskartellamt durch unrichtige oder unvollständige Angaben der am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen oder eines anderen veranlaßt worden ist, die Mitteilung nach Satz 1 oder die Untersagung des Zusammenschlusses nach § 24 Abs. 2 Satz 1 zu unterlassen oder
6. eine Auskunft nach § 23 Abs. 6 oder § 46 nicht oder nicht fristgemäß erteilt wurde und das Bundeskartellamt dadurch zu dem in Nummer 5 bezeichneten Verhalten veranlaßt worden ist.

(3) Die Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens läßt die Pflicht zur Anzeige des Zusammenschlusses nach § 23 unberührt; bei der Anzeige nach § 23 kann auf die bei der Anmeldung des Zusammenschlußvorhabens eingereichten Unterlagen Bezug genommen werden.

(4) Ist ein Zusammenschlußvorhaben nach Absatz 1 Satz 2 anzumelden, so ist es unzulässig, den Zusammenschluß vor dem Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Frist von einem Monat und, wenn das Bundeskartellamt die Mitteilung nach Absatz 2 Satz 1 gemacht hat, vor dem Ablauf der dort genannten Frist von vier Monaten oder deren vereinbarter Verlängerung zu vollziehen oder am Vollzug dieses Zusammenschlusses mitzuwirken, es sei denn, das Bundeskartellamt hat demjenigen, der die Anmeldung bewirkt hat, vor Ablauf der in Absatz 2 Satz 1 genannten Fristen schriftlich mitgeteilt, daß das Zusammenschlußvorhaben die Untersagungsvoraussetzungen des § 24 Abs. 1 nicht erfüllt; Rechtsgeschäfte, die gegen dieses Verbot verstoßen, sind unwirksam; dies gilt nicht für Verträge über die Verschmelzung, Umwandlung, Eingliederung oder Gründung eines Unternehmens und für Unternehmensverträge im Sinne der §§ 291 und 292 des Aktiengesetzes, sobald sie durch Eintragung in das Handelsregister oder in das Genossenschaftsregister rechtswirksam geworden sind.

§ 24 b

(1) [1] Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24 a wird eine Monopolkommission gebildet. [2] Sie besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen.

(2) [1] Die Mitglieder der Monopolkommission dürfen weder der Regierung oder einer gesetzgebenden Körperschaft des Bundes oder eines Landes noch dem öffentlichen Dienst des Bundes, eines Landes oder einer sonstigen juristischen Person des öffentlichen Rechts, es sei denn als Hochschullehrer oder als Mitarbeiter eines wissenschaftlichen Instituts, angehören. [2] Sie dürfen ferner nicht Repräsentant eines Wirtschaftsverbandes oder einer Organisation der Arbeitgeber oder Arbeitnehmer sein oder zu diesen in einem ständigen Dienst- oder Geschäftsbesorgungsverhältnis stehen. [3] Sie dürfen auch nicht während des letzten Jahres vor der Berufung zum Mitglied der Monopolkommission eine derartige Stellung innegehabt haben.

(3) [1] Die Monopolkommission soll in ihrem Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24 a würdigen. [2] Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen.

(4) [1] Die Monopolkommission ist nur an den durch dieses Gesetz begründeten Auftrag gebunden und in ihrer Tätigkeit unabhängig. [2] Vertritt eine Minderheit bei der Abfassung der Gutachten eine abweichende Auffassung, so kann sie diese in den Gutachten zum Ausdruck bringen.

(5) [1] Die Monopolkommission erstellt alle zwei Jahre bis zum 30. Juni, erstmals zum 30. Juni 1976, ein Gutachten, das sich auf die Verhältnisse in den letzten beiden abgeschlossenen Kalenderjahren erstreckt, und leitet es der Bundesregierung unverzüglich zu. [2] Die Gutachten nach Satz 1 werden den gesetzgebenden Körperschaften von der Bundesregierung unverzüglich vorgelegt und zum gleichen Zeitpunkt von der Monopolkommission veröffentlicht. [3] Zu diesen Gutachten nimmt die Bundesregierung in angemessener Frist gegenüber den gesetzgebenden Körperschaften Stellung. [4] Darüber hinaus kann die Monopolkommission nach ihrem Ermessen zusätzliche Gutachten erstellen. [5] Die Bundesregierung kann sie mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragen. [6] Die Monopolkommission leitet Gutachten nach Satz 4 und 5 der Bundesregierung zu und veröffentlicht sie. [7] Der Bundesminister für Wirtschaft hat in Einzelfällen, die ihm nach § 24 Abs. 3 zur Entscheidung vorliegen, eine gutachtliche Stellungnahme der Monopolkommission einzuholen.

(6) [1] Die Mitglieder der Monopolkommission werden auf Vorschlag der Bundesregierung durch den Bundespräsidenten berufen. [2] Zum 1. Juli eines jeden Jahres, in dem nach Absatz 5 Satz 1 ein Gutachten zu erstatten ist, scheidet ein Mitglied aus. [3] Die Reihenfolge des Ausscheidens wird in der ersten Sitzung der Monopolkommission durch das Los bestimmt. [4] Der Bundespräsident beruft auf Vorschlag der Bundesregierung jeweils ein neues Mitglied für die Dauer von vier Jahren. [5] Wiederberufungen sind zulässig. [6] Die Bundesregierung hört die Mitglieder der Monopolkommission an, bevor sie neue Mitglieder vorschlägt. [7] Die Mitglieder sind berechtigt, ihr Amt durch Erklärung gegenüber dem Bundespräsidenten niederzulegen. [8] Scheidet ein Mitglied vorzeitig aus, so wird ein neues Mitglied für die Dauer der Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds berufen; die Sätze 4 bis 6 gelten entsprechend.

(7) [1] Die Beschlüsse der Monopolkommission bedürfen der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern. [2] Die Monopolkommission wählt aus ihrer Mitte einen Vorsitzenden. [3] Die Monopolkommission gibt sich eine Geschäftsordnung.

(8) [1] Die Monopolkommission erhält eine Geschäftsstelle. [2] Die Tätigkeit der Geschäftsstelle besteht in der Vermittlung und Zusammenstellung von Quellenmaterial, der technischen Vorbereitung der Sitzungen der Monopolkommission, dem Druck und der Veröffentlichung der Gutachten sowie der Erledigung der sonst anfallenden Verwaltungsaufgaben.

(9) [1] Die Mitglieder der Monopolkommission und die Angehörigen der Geschäftsstelle sind zur Verschwiegenheit über die Beratungen und die von der Monopolkommission als vertraulich bezeichneten Beratungsunterlagen verpflichtet. [2] Die Pflicht zur Verschwiegenheit bezieht sich auch auf Informationen, die der Monopolkommission gegeben und als vertraulich bezeichnet werden.

(10) [1] Die Mitglieder der Monopolkommission erhalten eine pauschale Entschädigung sowie Ersatz ihrer Reisekosten. [2] Diese werden vom Bundesminister für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesminister des Innern festgesetzt. [3] Die Kosten der Monopolkommission trägt der Bund.

B. Statistischer Anhang

zu

I. Stand und Entwicklung der Angebotskonzentration in den Warenklassen des Produzierenden Gewerbes

II. Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in den Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes

III. Stand und Entwicklung der Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration)

Inhaltsverzeichnis

Quellen:

Der Tabelle zu Kapitel I liegt eine Sonderaufbereitung der vierteljährlichen Produktionserhebung des Statistischen Bundesamtes für die Jahre 1978, 1979 und 1980 zugrunde.

Den Auswertungen der Tabellen zu Kapitel II liegen folgende Quellen zugrunde:

1. Sonderaufbereitungen der Unternehmens- und Investitionserhebung des Statistischen Bundesamtes für die Jahre 1977 (Tabellen II.9 — II.13) und 1979 (Basis für alle Tabellen), für die Jahre 1968, 1970, 1973, 1975, 1978 (Tabelle II.14) sowie der Kostenstrukturerhebung 1979 (Tabellen II.2, II.5 — II.7)
2. Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 2.1: Indizes der Produktion und der Arbeitsproduktivität, Produktion ausgewählter Erzeugnisse im Produzierenden Gewerbe, März 1982 (Tabelle II.10)
3. Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, BT-Drs. IV/2320 nebst Anlagenband (Tabelle II.14)
4. Eigene Berechnungen

Tabelle I

Produktionswerte und Anteile der drei, sechs und zehn größten Anbieter nach ausgewählten vierstelligen Warenklassen 1978 bis 1980 sowie Werte für den Herfindahl- und Linda-Index 1979

Zur Definition von Herfindahl- und Linda-Index siehe Kapitel I, Abschnitt 2.2.

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der			Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1])	
					3	6	10		n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
	Warengruppe 21:[2]) *Bergbauliche Erzeugnisse*									
2112	Steinkohle, Steinkohlen-briketts, Grubengas	1978	8 810,0	8	*96,0*	—[3])	—			
		1979	9 673,7	8	*96,0*	—[3])	—	.	.	.
		1980	11 155,4	8	*87,8*	—[3])	—			
2114	Braunkohle, Braunkohlen-briketts	1978	1 732,1	5	—[3])	—	—			
		1979	1 857,3	5	—[3])	—	—	.	.	.
		1980	1 869,7	6	*97,0*	*100,0*	—			
2116	Koks	1978	5 300,7	11	*74,9*	*90,3*	—[3])			
		1979	5 946,9	11	*74,9*	*90,3*	—[3])	.	.	.
		1980	7 289,1	11	*76,9*	*87,9*	—[3])			
2121	Erdöl, roh	1978	998,5	7	*69,9*	—[3])	—			
		1979	933,0	7	*69,9*	—[3])	—	.	.	.
		1980	1 611,1	7	*70,8*	—[3])	—			
2122	Erdgas	1978	2 890,8	7	*91,8*	—[3])	—			
		1979	2 900,6	7	*91,8*	—[3])	—	.	.	.
		1980	3 132,2	7	*91,8*	—[3])	—			
	Warengruppe 22:[2]) *Mineralölerzeugnisse*									
2211	Rohbenzin	1978	826,0	21	*56,3*	*85,7*	*95,1*			
		1979	1 397,0	22	*67,9*	*91,5*	*97,9*	.	.	.
		1980	1 368,0	19	*73,0*	*95,2*	*99,2*			
2213	Kraftstoffe	1978	7 699,6	24	*49,2*	*72,2*	*89,9*			
		1979	10 885,3	24	*55,5*	*77,9*	*95,8*	.	.	.
		1980	15 307,0	24	*51,1*	*74,7*	*94,0*			
2217	Heizöle aller Art	1978	9 484,9	25	*41,1*	*63,4*	*82,5*			
		1979	15 321,2	24	*44,8*	*69,6*	*89,3*	.	.	.
		1980	18 132,5	24	*44,7*	*71,6*	*91,2*			
2231	Flüssiggas	1978	635,7	18	*41,3*	*68,2*	*89,3*			
		1979	827,8	18	*44,1*	*72,5*	*90,1*	.	.	.
		1980	1 260,7	18	*43,1*	*68,6*	*88,6*			
2235	Andere Raffineriegase	1978	861,0	21	*42,2*	*66,6*	*83,6*			
		1979	1 184,5	22	*42,8*	*66,8*	*86,7*	.	.	.
		1980	1 176,5	22	*48,7*	*77,2*	*94,6*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1]) n^*_m	$L_{n^*_m}$
2251	Schmieröle	1978	1 208,0	37	*58,9*	*79,6*	*90,9*			
		1979	1 496,4	36	*57,4*	*77,8*	*88,2*	.	.	.
		1980	1 785,5	37	*60,1*	*82,3*	*91,1*			
2273	Bitumen und Bitumenemulsionen	1978	581,4	15	*65,7*	*83,4*	*98,6*			
		1979	694,2	13	*63,9*	*81,8*	*91,0*	.	.	.
		1980	855,2	13	*62,6*	*80,7*	*91,5*			
2279	Sonstige Mineralölerzeugnisse . . .	1978	1 086,9	24	*82,6*	*91,9*	*95,2*			
		1979	1 507,7	26	*81,8*	*92,4*	*96,7*	.	.	.
		1980	1 540,7	21	*79,5*	*92,6*	*97,8*			
	Warengruppe 25: Steine und Erden, Asbestwaren, Schleifmittel									
2511	Natursteine	1978	1 476,5	407	*14,7*	*24,4*	*31,0*			
		1979	1 633,1	399	*15,3*	*24,0*	*30,6*	15,33	×	×
		1980	1 672,1	392	*14,9*	*21,1*	*27,3*			
2516	Sand und Kies	1978	1 181,0	499	*10,1*	*13,9*	*18,2*			
		1979	1 327,3	483	*10,1*	*14,1*	*18,7*	7,63	×	×
		1980	1 413,0	485	*9,7*	*13,8*	*18,6*			
2527	Andere bearbeitete Natursteine	1978	552,5	235	*7,3*	*12,4*	*18,3*			
		1979	579,9	220	*7,7*	*12,8*	*19,2*	9,25	×	×
		1980	659,5	212	*9,1*	*14,5*	*21,1*			
2531	Zement und zementähnliche Bindemittel	1978	2 380,7	44	*45,8*	*62,3*	*72,1*			
		1979	2 561,7	43	*44,6*	*61,4*	*71,4*	91,18	×	×
		1980	2 781,3	42	*47,3*	*63,0*	*72,7*			
2532	Bearbeiteter Kalk	1978	825,1	79	*49,8*	*60,1*	*69,2*			
		1979	879,5	79	*52,3*	*62,5*	*70,0*	124,42	×	×
		1980	869,4	74	*50,2*	*60,1*	*69,4*			
2536	Transportbeton	1978	2 550,6	389	*11,3*	*16,3*	*20,9*			
		1979	3 215,2	428	*8,8*	*13,3*	*17,8*	7,66	×	×
		1980	3 363,4	424	*7,9*	*12,2*	*16,8*			
2541	Ziegeleierzeugnisse	1978	1 246,1	252	*8,4*	*13,7*	*19,0*			
		1979	1 426,3	248	*8,3*	*12,8*	*18,2*	8,12	×	×
		1980	1 564,2	237	*8,5*	*13,3*	*19,2*			
2547	Feuerfeste Erzeugnisse . . .	1978	1 423,5	80	*42,3*	*55,0*	*64,3*			
		1979	1 631,9	83	*41,6*	*55,5*	*65,0*	89,55	×	×
		1980	1 729,9	81	*40,4*	*52,9*	*63,4*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter an Produktionswert/-menge[5]) (%)	Anteil der 6 größten Anbieter	Anteil der 10 größten Anbieter	Herfindahl-Index	Linda-Index[1]) n^*_m	Linda-Index[1]) $L_{n^*_m}$
2554	Betonerzeugnisse für den Hochbau	1978	2 395,9	631	*18,2*	*22,7*	*26,7*			
		1979	2 677,1	616	*17,6*	*22,9*	*27,2*	17,89	×	×
		1980	2 928,5	607	*17,0*	*22,2*	*26,6*			
2557	Betonerzeugnisse für den Tief- und Straßenbau	1978	1 494,3	422	*9,7*	*13,8*	*17,8*			
		1979	1 571,7	408	*9,6*	*14,0*	*18,4*	8,67	×	×
		1980	1 642,1	391	*9,4*	*14,1*	*18,7*			
2577	Brems- und Kupplungsmaterial	1978	595,5	18	*73,3*	*93,5*	*98,8*			
		1979	641,7	18	*74,0*	*93,8*	*98,9*	230,76	5	—[3])
		1980	660,1	17	*73,7*	*93,5*	*98,9*			
	Warengruppe 27:[2]) [4]) *Eisen und Stahl*		Produktionsmenge in 1 000 t							
2715	Walzstahl, auch plattiert	1978	30 198	44	*47,8*	*68,4*	*80,5*			
		1979	32 813	43	*48,5*	*68,7*	*80,1*	.	.	.
		1980	31 661	42	*48,1*	*68,9*	*80,5*			
2716	Weiterverarbeiteter Walzstahl	1978	3 419	37	*66,7*	*84,3*	*89,7*			
		1979	4 026	37	*66,3*	*84,6*	*90,5*	.	.	.
		1980	4 148	36	*73,5*	*85,6*	*92,5*			
2733	Präzisionsstahlrohre	1978	919	37	*48,3*	*67,0*	*79,7*			
		1979	924	35	*48,5*	*68,3*	*81,6*	.	.	.
		1980	885	35	*46,7*	*66,0*	*80,1*			
2735	Sonstige Stahlrohre	1978	3 939	37	*72,5*	*82,8*	*90,4*			
		1979	4 020	36	*72,2*	*82,2*	*89,8*	.	.	.
		1980	3 862	36	*71,6*	*82,3*	*90,0*			
2743	Geschmiedete Stäbe	1978	222	36	*30,9*	*49,4*	*71,0*			
		1979	238	33	*32,7*	*52,1*	*73,2*	.	.	.
		1980	224	32	*36,2*	*58,3*	*78,3*			
2745	Freiformschmiedestücke über 125 kg Rohgewicht	1978	299	38	*30,4*	*52,1*	*74,6*			
		1979	303	34	*32,1*	*55,2*	*74,8*	.	.	.
		1980	320	33	*32,0*	*55,3*	*78,3*			
	Warengruppe 28:[2]) *NE-Metalle und -Metallhalbzeug*		Produktionswert in Mio. DM							
2841	Halbzeug aus Aluminium und Aluminiumlegierungen	1978	4 061,7	52	*43,4*	*62,1*	*74,3*			
		1979	4 799,0	52	*45,3*	*63,3*	*75,8*	.	.	.
		1980	5 483,0	55	*46,4*	*63,2*	*75,7*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1]) n^*_m	Linda-Index[1]) $L_{n^*_m}$
2843	Halbzeug aus Kupfer und Kupferlegierungen . .	1978	4 190,7	58	*30,3*	*46,0*	*62,0*			
		1979	5 228,4	59	*37,8*	*53,3*	*69,6*	.	.	.
		1980	6 106,0	57	*39,4*	*59,0*	*75,9*			
	Warengruppe 29:[2]) *Gießereierzeugnisse*									
2951	Leichtmetallguß	1978	2 628,0	262	*30,5*	*42,3*	*52,8*			
		1979	3 166,7	251	*24,0*	*37,7*	*47,7*	.	.	.
		1980	3 205,1	257	*30,5*	*42,3*	*52,5*			
2954	Schwermetallguß	1978	1 037,9	275	*7,6*	*13,7*	*20,1*			
		1979	1 149,5	267	*8,1*	*14,9*	*22,1*	.	.	.
		1980	1 149,3	251	*9,3*	*17,3*	*25,8*			
	Warengruppe 30: Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke und der Stahlverformung									
3011	Kaltwalzwerks- und Zieherei-Erzeugnisse . . .	1978	3 588,0	114	*18,5*	*29,3*	*42,0*			
		1979	3 821,0	113	*21,2*	*32,8*	*44,8*	29,73	×	×
		1980	3 806,0	111	*18,7*	*30,7*	*43,2*			
3015	Kaltgezogener Draht	1978	1 627,6	102	*43,0*	*54,7*	*61,8*			
		1979	1 822,1	105	*42,4*	*53,6*	*61,1*	71,64	×	×
		1980	1 827,6	100	*42,0*	*53,8*	*61,9*			
3017	Drahterzeugnisse	1978	2 750,2	207	*19,5*	*30,0*	*39,8*			
		1979	2 932,3	203	*19,6*	*30,2*	*39,9*	26,20	×	×
		1980	2 947,1	196	*18,0*	*29,4*	*38,7*			
3021	Gesenk-, Spezial- und leichte Freiformschmiedestücke	1978	2 974,1	228	*19,1*	*27,1*	*35,5*			
		1979	3 386,6	223	*20,0*	*27,7*	*36,2*	23,26	×	×
		1980	3 762,7	213	*19,4*	*28,0*	*36,6*			
3022	Schwere Preß-, Zieh- und Stanzteile	1978	1 303,4	176	*12,1*	*20,9*	*31,4*			
		1979	1 453,0	165	*12,6*	*22,9*	*33,6*	18,65	×	×
		1980	1 599,7	166	*14,7*	*25,0*	*35,8*			
3023	Federn aus Stahl und NE-Metallen	1978	1 342,9	118	*29,2*	*46,9*	*57,1*			
		1979	1 461,4	118	*28,7*	*46,7*	*57,4*	46,16	×	×
		1980	1 569,2	120	*28,4*	*47,3*	*58,1*			
3025	Schrauben, Norm- und Fassondrehteile aus Stahl und NE-Metallen	1978	3 270,5	596	*7,4*	*12,3*	*17,4*			
		1979	3 619,8	579	*7,4*	*12,2*	*17,6*	6,25	×	×
		1980	3 999,6	578	*7,1*	*11,8*	*16,7*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index 1)	
					größten Anbieter am Produktionswert (%)				n^*_m	$L_{n^*_m}$
3029	Oberflächenveredlung und Härtung	1978	1 277,4	354	*6,9*	*11,3*	*16,1*			
		1979	1 478,0	354	*7,0*	*11,5*	*16,5*	6,75	×	×
		1980	1 638,4	355	*6,9*	*11,0*	*15,4*			
	Warengruppe 31: Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge									
3111	Hochbaukonstruktionen aus Stahl und Leichtmetall	1978	2 285,9	477	*10,2*	*15,3*	*20,5*			
		1979	2 512,2	469	*10,5*	*16,9*	*22,5*	9,33	×	×
		1980	2 864,5	440	*10,9*	*15,9*	*21,8*			
3116	Hydraulische Grubenstempel	1978	507,1	8	*84,1*	—3)	—			
		1979	1 151,6	9	*89,3*	*99,5*	—	280,85	3	—3)
		1980	1006,1	9	*86,6*	*99,5*	—			
3119	Bauelemente aus Stahl und Leichtmetall	1978	2 723,8	758	*6,7*	*11,1*	*15,8*			
		1979	3 082,2	749	*7,7*	*12,5*	*17,6*	6,37	×	×
		1980	3 442,5	729	*8,2*	*12,9*	*17,7*			
3151	Dampfkessel (Dampferzeuger)	1978	1 036,1	61	*37,0*	*61,9*	*81,7*			
		1979	1 067,3	53	*52,0*	*71,5*	*83,2*	135,09	×	×
		1980	966,2	52	*36,3*	*59,9*	*78,0*			
3155	Behälter und Kesselschmiedeerzeugnisse	1978	703,9	184	*13,5*	*23,2*	*33,3*			
		1979	619,7	174	*14,8*	*24,1*	*33,7*	19,81	×	×
		1980	840,0	170	*16,8*	*27,1*	*37,9*			
3157	Heizkessel für Warmwasserheizungsanlagen	1978	702,4	39	*64,3*	*76,9*	*84,0*			
		1979	859,5	40	*64,4*	*75,4*	*83,3*	186,53	23	0,375
		1980	898,3	37	*60,0*	*72,4*	*81,8*			
3173	Schienengebundene Wagen	1978	807,1	33	*51,7*	*78,1*	*91,0*			
		1979	727,2	31	*64,9*	*82,1*	*90,9*	157,98	3	—3)
		1980	872,2	35	*58,3*	*80,5*	*91,5*			
3199	Baustellenarbeiten (auch im Tagelohn)	1978	3 670,6	589	*29,0*	*37,3*	*44,1*			
		1979	4 145,6	584	*30,5*	*38,6*	*46,1*	38,41	×	×
		1980	4 709,7	543	*32,1*	*39,1*	*44,6*			
	Warengruppe 32: Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)									
3211	Metallbearbeitungsmaschinen der spanabhebenden Formung	1978	5 245,9	467	*11,2*	*19,6*	*27,8*			
		1979	5 870,1	464	*10,6*	*18,5*	*26,9*	12,54	×	×
		1980	6 855,6	466	*11,6*	*19,8*	*28,4*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1])	
					größten Anbieter am Produktionswert (%)				n^*_m	$L_{n^*_m}$
3212	Metallbearbeitungs-maschinen der span-losen Formung	1978	2 454,5	356	14,5	24,3	33,8			
		1979	2 728,4	341	15,2	26,3	36,0	18,52	×	×
		1980	3 034,0	332	15,3	25,3	34,8			
3213	Hütten- und Walzwerks-einrichtungen	1978	1 347,5	120	58,3	71,8	79,7			
		1979	1 638,3	112	63,2	74,8	81,6	158,88	×	×
		1980	1 722,9	107	60,2	71,6	79,1			
3217	Holzbe- und -verarbeitungs-maschinen, auch zum Bearbeiten von Kork, Bein, Kunststoff u. ä. ...	1978	1 720,8	250	21,6	31,6	39,8			
		1979	1 780,8	242	22,3	31,3	39,8	27,43	×	×
		1980	2 088,1	236	26,6	35,3	43,1			
3218	Maschinen- und Präzisions-werkzeuge für die Metall- und Werkstoff-bearbeitung	1978	2 679,7	815	6,3	11,4	17,1			
		1979	3 060,7	830	6,2	11,2	16,6	5,76	×	×
		1980	3 462,3	842	6,0	11,0	16,8			
3223	Dieselmotoren (ohne solche für Luft- und Straßen-fahrzeuge)	1978	3 076,4	47	57,9	82,6	95,2			
		1979	3 245,6	46	55,9	81,8	95,4	147,69	7	0,329
		1980	3 287,9	40	60,9	83,6	95,3			
3227	Dampfturbinen	1978	1 069,0	23	71,3	91,9	97,8			
		1979	934,0	23	77,0	91,7	97,7	301,17	4	—[3])
		1980	883,6	20	64,1	89,1	97,7			
3231	Verdichter und Vakuum-pumpen, Druckluftgeräte, -werkzeuge und -bremsen	1978	1 760,1	137	31,8	42,2	52,1			
		1979	1 818,4	133	31,0	42,1	52,1	48,17	×	×
		1980	2 027,0	133	30,0	40,7	51,1			
3232	Lufttechnische Einzel-apparate und Anlagen ...	1978	2 438,8	350	10,4	18,5	25,4			
		1979	2 595,4	337	9,6	17,5	25,2	11,61	×	×
		1980	2 917,7	335	10,4	18,1	26,3			
3233	Gewerbliche Kühlmöbel und -geräte, Kältemaschi-nen und -anlagen	1978	1 029,7	112	36,9	47,4	57,5			
		1979	1 171,8	112	39,8	49,5	59,2	104,47	×	×
		1980	1 432,2	112	42,7	52,6	61,8			
3234	Flüssigkeitspumpen	1978	2 679,3	237	26,3	33,5	41,4			
		1979	2 895,1	231	26,3	34,1	41,9	46,93	×	×
		1980	3 166,0	230	25,2	33,3	41,7			
3235	Maschinen für die Verarbeitung von Gummi und Kunststoff	1978	2 453,0	368	14,3	25,4	37,1			
		1979	2 748,7	369	14,1	25,6	37,2	20,11	×	×
		1980	2 941,3	365	13,6	24,4	35,5			
3236	Maschinen für die Bauwirtschaft	1978	4 267,2	286	21,0	31,4	42,7			
		1979	4 871,7	277	21,8	31,9	42,5	29,72	×	×
		1980	5 302,2	275	19,5	29,8	40,7			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
3237	Baustoff-, Keramik- und Glasmaschinen	1978	1 546,4	254	*19,5*	*29,1*	*37,8*			
		1979	1 582,7	246	*13,2*	*23,5*	*33,5*	17,39	×	×
		1980	1 669,9	229	*12,9*	*23,7*	*33,5*			
3239	Trocknungsanlagen und -maschinen, einschließlich der infrarotbeheizten	1978	955,2	113	*31,9*	*47,4*	*59,8*			
		1979	906,3	120	*28,2*	*46,6*	*59,2*	46,93	×	×
		1980	1 061,8	120	*31,1*	*48,0*	*62,2*			
3241	Landmaschinen und Geräte	1978	2 877,7	254	*34,5*	*43,6*	*51,2*			
		1979	3 051,8	239	*35,6*	*44,4*	*52,5*	52,23	×	×
		1980	2 932,5	244	*37,4*	*46,2*	*54,0*			
3244	Ackerschlepper (einschließlich Einachsschlepper und einachsige Motorgeräte)	1978	3 304,8	65	*57,6*	*84,8*	*92,3*			
		1979	3 636,9	63	*60,1*	*85,8*	*92,4*	152,54	5	—[3])
		1980	3 294,9	60	*60,6*	*86,4*	*92,2*			
3245	Nahrungsmittelmaschinen	1978	1 729,7	282	*17,3*	*26,0*	*34,0*			
		1979	1 742,8	282	*15,6*	*22,9*	*30,3*	17,55	×	×
		1980	1 844,0	279	*15,6*	*22,5*	*30,2*			
3246	Maschinen für verwandte Gebiete der Nahrungsmittelherstellung	1978	3 193,9	339	*17,3*	*28,2*	*36,8*			
		1979	3 272,4	326	*17,4*	*27,8*	*36,1*	19,56	×	×
		1980	3 727,0	318	*18,6*	*28,3*	*37,0*			
3251	Einzelapparate und -maschinen für die chemische und verwandte Industrie	1978	1 755,3	292	*13,6*	*22,1*	*31,2*			
		1979	1 791,9	293	*13,9*	*22,3*	*30,3*	16,10	×	×
		1980	2 153,0	301	*15,3*	*23,6*	*32,5*			
3252	Anlagen für die chemische und verwandte Industrie	1978	859,4	120	*20,8*	*33,5*	*45,0*			
		1979	832,2	111	*17,9*	*28,2*	*40,1*	26,24	×	×
		1980	1 079,9	125	*17,4*	*28,8*	*40,2*			
3254	Maschinen und Einrichtungen für den Bergbau	1978	2 317,0	163	*26,5*	*41,7*	*56,5*			
		1979	2 532,4	157	*33,5*	*46,4*	*58,9*	51,39	×	×
		1980	2 335,4	159	*26,0*	*41,2*	*53,5*			
3255	Krane und Hebezeuge	1978	1 769,6	180	*34,4*	*50,6*	*64,1*			
		1979	1 628,5	161	*43,9*	*56,4*	*65,0*	90,46	×	×
		1980	1 802,4	157	*44,7*	*56,1*	*65,2*			
3256	Serienhebezeuge und handbetriebene Krane	1978	808,6	139	*31,8*	*42,7*	*53,5*			
		1979	867,0	145	*30,7*	*42,2*	*53,6*	54,96	×	×
		1980	894,9	131	*31,2*	*41,8*	*53,3*			
3257	Flurförderzeuge	1978	1 321,7	59	*47,6*	*72,0*	*86,2*			
		1979	1 524,1	59	*49,0*	*71,9*	*86,3*	105,34	9	0,302
		1980	1 672,4	62	*50,3*	*72,6*	*85,5*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1]) n^{*}_{m}	Linda-Index[1]) $L_{n^{*}_{m}}$
3258	Stetigförderer, Gleis- und Drahtseilförderer	1978	1 377,4	237	*14,6*	*23,8*	*34,3*			
		1979	1 553,8	247	*14,7*	*24,9*	*34,2*	18,29	×	×
		1980	1 783,7	255	*18,6*	*26,8*	*36,0*			
3259	Aufzüge (einschließlich maschinelle Einrichtungen für Theaterbühnen) ..	1978	761,1	85	*47,5*	*64,8*	*73,6*			
		1979	799,5	81	*43,3*	*63,7*	*73,5*	84,32	×	×
		1980	856,5	81	*43,3*	*63,0*	*73,2*			
3261	Papier- und Druckereimaschinen	1978	4 373,3	304	*30,7*	*41,7*	*53,0*			
		1979	4 923,5	301	*31,7*	*42,5*	*54,3*	51,90	×	×
		1980	5 663,5	292	*31,2*	*43,1*	*54,9*			
3264	Groß- und Schnellwaagen .	1978	670,4	48	*56,1*	*72,3*	*82,8*			
		1979	723,2	46	*56,4*	*74,0*	*85,2*	128,23	×	×
		1980	702,6	42	*55,5*	*72,6*	*84,5*			
3265	Textilmaschinen	1978	2 491,9	181	*25,5*	*38,5*	*50,1*			
		1979	2 735,5	166	*27,1*	*41,7*	*52,6*	40,65	×	×
		1980	2 898,8	170	*26,8*	*42,2*	*51,9*			
3266	Zubehörteile für Textilmaschinen	1978	714,3	134	*39,0*	*53,4*	*62,9*			
		1979	763,5	122	*39,1*	*54,0*	*63,4*	77,64	×	×
		1980	807,5	119	*41,9*	*52,9*	*62,9*			
3267	Nähmaschinen	1978	782,7	52	*51,0*	*75,9*	*87,7*			
		1979	816,1	52	*49,3*	*75,9*	*87,7*	117,38	7	0,317
		1980	847,0	47	*49,0*	*74,0*	*86,9*			
3272	Armaturen	1978	5 165,2	446	*10,3*	*18,8*	*27,3*			
		1979	5 537,0	439	*10,6*	*18,5*	*27,1*	11,59	×	×
		1980	6 366,9	441	*12,2*	*19,5*	*27,7*			
3275	Geräte für ölhydraulische Anlagen und pneumatische Steuerungen	1978	1 022,0	131	*15,5*	*28,5*	*40,1*			
		1979	1 199,4	132	*16,2*	*29,9*	*42,7*	26,02	×	×
		1980	1 404,4	140	*19,7*	*33,5*	*45,7*			
3276	Zahnräder und Getriebe ...	1978	2 729,5	252	*26,2*	*37,9*	*47,7*			
		1979	2 826,0	245	*26,3*	*38,1*	*48,4*	40,04	×	×
		1980	3 117,4	235	*27,3*	*39,6*	*49,0*			
3277	Wälzlager	1978	2 565,4	50	*78,6*	*86,8*	*91,8*			
		1979	2 753,5	47	*78,8*	*87,2*	*92,5*	256,52	22	0,863
		1980	3 157,2	44	*79,0*	*87,5*	*93,1*			
3278	Gleitlager, Kupplungen und sonstige Antriebselemente	1978	1 032,9	115	*15,9*	*27,1*	*40,2*			
		1979	1 147,0	115	*16,3*	*28,4*	*41,6*	26,49	×	×
		1980	1 267,1	109	*16,1*	*28,9*	*41,8*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1]) n^*_m	$L_{n^*_m}$
3279	Sonstige Maschinenbauerzeugnisse	1978	1 926,3	526	*18,2*	*25,0*	*32,2*			
		1979	2 100,7	510	*16,8*	*24,7*	*32,5*	17,26	×	×
		1980	2 378,3	507	*16,0*	*23,1*	*30,1*			
3295	Reparaturen an Maschinenbauerzeugnissen	1978	1 804,9	1 046	*11,1*	*17,7*	*23,8*			
		1979	1 940,4	991	*11,6*	*17,7*	*24,1*	9,75	×	×
		1980	2 084,9	963	*12,1*	*18,9*	*25,2*			
3297	Montagen von Maschinenbauerzeugnissen	1978	2 687,1	685	*30,1*	*38,4*	*44,7*			
		1979	2 368,0	669	*18,0*	*26,0*	*33,5*	19,85	×	×
		1980	2 562,3	664	*16,4*	*24,2*	*31,0*			
	Warengruppe 33: Straßenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)									
3311	Personenkraftwagen (auch dreirädrig) und Kleinomnibusse	1978	40 374,5	8	*65,1*	—[3])	—			
		1979	43 247,0	8	*64,6*	—[3])	—	179,83	6	—[3])
		1980	41 817,0	8	*66,8*	—[3])	—			
3312	Kombinationskraftwagen (Mehrzweckwagen) (auch dreirädrig)	1978	2 949,0	4	—[3])	—	—			
		1979	3 392,3	5	—[3])	—	—	282,01	3	—[3])
		1980	3 758,2	5	—[3])	—	—			
3313	Liefer- und Lastkraftwagen (auch dreirädrig)	1978	9 330,3	8	*86,2*	—[3])	—			
		1979	10 683,4	9	*88,3*	*100,0*	—	484,37	4	—[3])
		1980	12 230,7	7	*90,3*	—[3])	—			
3315	Omnibusse und Obusse	1978	2 062,0	6	*86,1*	*100,0*	—			
		1979	2 256,9	6	*84,3*	*100,0*	—	299,58	4	—[3])
		1980	2 457,8	7	*79,9*	—[3])	—			
3318	Verbrennungsmotoren für Kraftwagen	1978	1 417,8	11	*71,6*	*94,7*	—[3])			
		1979	1 595,3	10	*79,9*	*97,4*	*100,0*	244,30	3	—[3])
		1980	1 349,6	9	*80,6*	—[3])	—			
3321	Zugmaschinen	1978	1 481,9	10	*90,2*	*99,2*	*100,0*			
		1979	2 023,5	9	*92,1*	—[3])	—	491,97	4	—[3])
		1980	2 534,9	11	*95,9*	*99,3*	—[3])			
3331	Motorenteile, auch für Krafträder	1978	5 900,9	118	*34,0*	*48,7*	*62,3*			
		1979	6 850,3	120	*35,0*	*49,1*	*62,9*	65,59	×	×
		1980	7 522,7	118	*36,5*	*50,7*	*63,6*			
3332	Rahmen, Räder und Felgen für Kraftwagen	1978	1 002,6	30	*53,1*	*72,3*	*86,2*			
		1979	1 188,8	29	*49,5*	*72,7*	*89,0*	109,55	9	0,281
		1980	1 235,5	28	*51,3*	*73,7*	*89,7*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfin-dahl-Index	Linda-Index [1]) n^*_m	$L_{n^*_m}$
3333	Triebwerksteile, Getriebe und Lenkungen	1978	4 836,5	82	*43,3*	*64,1*	*78,7*			
		1979	5 760,2	79	*44,3*	*67,4*	*81,4*	95,26	11	0,292
		1980	6 037,0	77	*48,0*	*68,0*	*82,5*			
3334	Kühler, Bremsaggregate, Stoßdämpfer u. ä.	1978	2 572,1	76	*42,4*	*60,6*	*72,6*			
		1979	2 851,8	76	*41,0*	*59,8*	*72,0*	90,18	22	0,231
		1980	2 863,9	72	*40,0*	*59,1*	*72,3*			
3335	Sonstige Kraftwagenteile	1978	2 821,1	103	*51,7*	*65,2*	*75,2*			
		1979	3 700,4	106	*53,2*	*66,4*	*76,4*	174,10	×	×
		1980	3 848,6	108	*55,7*	*67,6*	*77,2*			
3337	Kraftwagenzubehör	1978	2 546,0	161	*19,3*	*33,4*	*48,1*			
		1979	2 811,4	162	*20,8*	*34,3*	*47,7*	30,58	×	×
		1980	2 795,0	161	*21,1*	*34,4*	*46,9*			
3341	Karosserien und Aufbauten für Kraftwagen, Zugmaschinen und Anhänger	1978	2 532,5	235	*35,8*	*46,1*	*53,8*			
		1979	2 986,9	235	*34,6*	*45,5*	*53,2*	55,41	×	×
		1980	2 910,2	244	*32,7*	*41,4*	*49,7*			
3345	Kraftwagenanhänger	1978	2 004,8	167	*24,3*	*37,0*	*49,0*			
		1979	2 161,9	175	*23,6*	*34,3*	*45,8*	34,68	×	×
		1980	2 261,6	178	*24,3*	*35,8*	*47,3*			
3395	Reparaturen an Erzeugnissen des Fahrzeugbaus	1978	5 565,9	1 671	*28,2*	*32,1*	*34,5*			
		1979	5 783,2	1 537	*28,8*	*32,3*	*35,0*	31,69	×	×
		1980	6 007,9	1 583	*24,7*	*27,3*	*30,0*			
	Warengruppe 36: Elektrotechnische Erzeugnisse									
3611	Elektromotoren und -generatoren	1978	4 646,5	206	*32,7*	*45,2*	*55,2*			
		1979	4 788,6	205	*27,1*	*41,5*	*52,5*	40,06	×	×
		1980	5 024,4	205	*31,1*	*43,4*	*54,1*			
3612	Transformatoren	1978	1 580,5	167	*38,3*	*53,4*	*66,6*			
		1979	1 533,1	171	*34,2*	*46,3*	*58,5*	68,98	×	×
		1980	1 664,2	163	*36,4*	*50,8*	*62,3*			
3613	Stromrichter	1978	786,5	70	*59,2*	*73,0*	*81,9*			
		1979	845,6	75	*54,6*	*68,5*	*79,2*	120,94	×	×
		1980	913,3	69	*58,7*	*71,0*	*80,8*			
3615	Akkumulatoren und -batterien	1978	1 083,5	20	*56,6*	*83,4*	*95,6*			
		1979	1 194,4	19	*62,1*	*88,3*	*96,6*	210,96	6	—[3])
		1980	1 259,5	20	*62,3*	*88,7*	*96,8*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1]) n^*_m	Linda-Index[1]) $L_{n^*_m}$
3621	Hochspannungsschaltgeräten und -anlagen ab 1000 V	1978	1 230,4	50	*62,0*	*77,3*	*87,2*			
		1979	1 237,9	50	*52,6*	*73,2*	*86,4*	133,47	13	0,390
		1980	1 352,7	49	*65,6*	*81,0*	*89,4*			
3622	Niederspannungsschaltgeräte und -anlagen unter 1000 V	1978	3 565,7	314	*34,8*	*43,5*	*50,6*			
		1979	3 857,6	302	*30,8*	*42,8*	*51,7*	49,75	×	×
		1980	4 498,4	304	*33,5*	*45,2*	*52,8*			
3623	Installationsgeräte bis 1000 V	1978	2 051,0	155	*22,7*	*35,9*	*47,6*			
		1979	2 202,6	148	*22,1*	*35,7*	*47,9*	34,92	×	×
		1980	2 432,4	146	*22,1*	*35,4*	*48,6*			
3625	Isolierte Drähte und Leitungen	1978	2 151,3	84	*29,2*	*43,8*	*56,7*			
		1979	2 507,3	87	*30,6*	*44,2*	*56,6*	47,27	×	×
		1980	2 857,8	88	*31,0*	*45,7*	*57,3*			
3626	Kabel	1978	2 180,7	33	*49,0*	*69,8*	*84,2*			
		1979	2 392,8	32	*49,6*	*68,8*	*83,4*	104,72	19	0,280
		1980	2 623,1	32	*49,3*	*69,3*	*83,9*			
3631	Elektrowerkzeuge bis 2 kW	1978	1 072,6	44	*58,0*	*76,2*	*86,8*			
		1979	1 197,5	44	*51,7*	*77,5*	*87,8*	120,53	4	—[3])
		1980	1 323,6	49	*49,9*	*76,8*	*86,1*			
3632	Elektroschweiß- und -lötgeräte	1978	522,1	88	*32,6*	*45,3*	*57,7*			
		1979	631,6	86	*33,4*	*46,5*	*58,5*	54,98	×	×
		1980	736,8	88	*30,9*	*45,1*	*57,7*			
3634	Elektrische Industrieöfen	1978	539,6	63	*32,5*	*53,0*	*69,5*			
		1979	509,3	60	*29,4*	*51,3*	*67,8*	57,52	×	×
		1980	631,4	56	*30,2*	*51,5*	*69,5*			
3635	Elektrowärmegeräte und -einrichtungen für den Haushalt	1978	2 654,6	158	*30,2*	*46,9*	*61,4*			
		1979	2 872,2	158	*28,8*	*45,2*	*58,5*	45,77	×	×
		1980	3 243,7	154	*28,3*	*45,7*	*59,7*			
3637	Elektromotorische Wirtschaftsgeräte für Gewerbe und Haushalt	1978	2 664,1	105	*38,6*	*63,4*	*75,6*			
		1979	2 844,9	97	*40,2*	*66,2*	*77,0*	83,15	×	×
		1980	2 913,7	90	*39,4*	*65,9*	*77,5*			
3638	Elektrische Haushaltskühlmöbel	1978	1 426,4	19	*56,5*	*87,0*	*98,4*			
		1979	1 446,4	18	*56,2*	*86,9*	*98,5*	155,27	6	—[3])
		1980	1 643,1	17	*55,5*	*87,2*	*98,3*			
3639	Elektrische Haushaltswaschmaschinen und -geräte	1978	2 022,2	35	*68,7*	*88,3*	*96,7*			
		1979	2 128,4	30	*70,1*	*88,7*	*96,9*	184,36	3	—[3])
		1980	2 113,2	29	*69,9*	*87,8*	*96,9*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1] n^{*}_{m}	Linda-Index[1] $L_{n^{*}_{m}}$
3641	Elektrische Leuchten	1978	2 152,3	296	*14,7*	*23,6*	*32,2*			
		1979	2 258,3	297	*14,3*	*23,1*	*31,6*	15,84	×	×
		1980	2 414,4	295	*15,5*	*23,8*	*32,6*			
3644	Elektrische Glühlampen	1978	712,3	37	*76,0*	*86,4*	*92,3*			
		1979	730,3	36	*76,1*	*87,0*	*92,6*	271,14	16	0,862
		1980	738,4	37	*75,7*	*86,4*	*92,0*			
3651	Geräte und Einrichtungen der Drahtnachrichtentechnik	1978	5 329,3	98	*75,4*	*84,5*	*89,7*			
		1979	6 180,1	94	*64,6*	*80,9*	*88,8*	187,84	×	×
		1980	7 304,8	91	*73,8*	*84,5*	*90,1*			
3653	Geräte und Einrichtungen der Funknachrichtentechnik	1978	1 666,8	49	*56,2*	*74,1*	*82,5*			
		1979	1 883,5	49	*50,4*	*73,5*	*85,9*	108,60	6	—[3]
		1980	2 006,7	51	*55,5*	*79,9*	*88,0*			
3661	Rundfunk- und Fernsehempfangsgeräte und -einrichtungen	1978	7 870,9	75	*48,3*	*72,1*	*83,7*			
		1979	7 002,1	76	*45,6*	*71,1*	*83,8*	100,84	7	0,298
		1980	6 736,2	76	*40,8*	*68,2*	*82,2*			
3663	Phonotechnische Geräte	1978	2 151,1	99	*37,6*	*55,6*	*66,2*			
		1979	1 917,5	98	*34,8*	*51,3*	*63,1*	59,63	×	×
		1980	1 846,7	92	*35,8*	*52,4*	*64,5*			
3665	Elektronen- und Spezialröhren, Kristalle und Halbleiter	1978	1 618,7	25	*74,5*	*92,2*	*96,2*			
		1979	1 354,0	25	*67,3*	*85,7*	*93,6*	182,93	7	0,573
		1980	1 285,7	22	*61,2*	*89,2*	*95,3*			
3667	Bauelemente der Fernmelde- und Hochfrequenztechnik	1978	2 636,1	203	*22,8*	*33,6*	*42,5*			
		1979	2 883,6	202	*22,6*	*33,2*	*42,5*	31,19	×	×
		1980	3 086,7	206	*22,9*	*33,9*	*43,7*			
3671	Elektrische und elektronische Meßgeräte	1978	2 165,6	212	*20,8*	*30,9*	*41,4*			
		1979	2 420,7	210	*19,7*	*30,1*	*41,7*	26,20	×	×
		1980	2 661,9	205	*19,2*	*30,9*	*42,0*			
3677	Elektrische Regel-, Steuerungsgeräte und -einrichtungen	1978	2 994,2	329	*37,0*	*44,0*	*50,6*			
		1979	3 358,0	320	*33,9*	*41,9*	*48,6*	61,07	×	×
		1980	3 985,7	334	*37,5*	*43,8*	*49,4*			
3681	Elektromedizinische Geräte und Einrichtungen	1978	1 768,0	92	*66,8*	*73,8*	*80,8*			
		1979	1 932,0	89	*64,1*	*71,5*	*79,3*	252,24	×	×
		1980	2 091,3	99	*65,6*	*72,5*	*80,4*			
3682	Elektrokohlen und -bürsten einschließlich Bürstenhalter	1978	496,8	18	*60,6*	*83,5*	*92,4*			
		1979	609,2	18	*62,6*	*86,1*	*93,4*	175,47	6	—[3]
		1980	708,1	18	*62,0*	*86,2*	*92,8*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfindahl-Index	Linda-Index [1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
3684	Elektrische Signal- und Sicherheitsgeräte	1978	656,4	73	*57,0*	*68,4*	*77,1*			
		1979	754,6	75	*51,2*	*64,3*	*74,2*	167,86	×	×
		1980	808,3	75	*52,8*	*67,3*	*75,9*			
3686	Elektrische Ausrüstung für Kraftfahrzeuge und Verbrennungsmotoren	1978	3 911,5	62	*79,4*	*86,3*	*92,0*			
		1979	4 245,5	60	*79,3*	*86,6*	*92,2*	367,01	27	0,947
		1980	4 212,9	63	*78,4*	*85,9*	*91,9*			
3695	Reparaturen an elektrotechnischen Erzeugnissen	1978	1 436,7	477	*51,9*	*59,8*	*66,2*			
		1979	1 685,6	443	*50,0*	*59,4*	*66,5*	142,10	×	×
		1980	1 738,8	426	*50,3*	*59,7*	*65,0*			
3697	Montagen von elektrotechnischen Erzeugnissen	1978	4 059,9	373	*46,2*	*65,9*	*72,1*			
		1979	4 401,6	391	*44,1*	*64,1*	*71,0*	93,55	6	— [3]
		1980	4 912,7	394	*46,0*	*64,7*	*71,2*			
	Warengruppe 37: Feinmechanische und optische Erzeugnisse; Uhren									
3711	Erzeugnisse der Augenoptik	1978	981,5	104	*50,5*	*60,0*	*68,0*			
		1979	1 055,7	105	*51,0*	*60,4*	*68,5*	119,76	×	×
		1980	1 149,0	101	*51,7*	*59,7*	*67,7*			
3721	Fotogeräte	1978	1 536,7	85	*56,4*	*66,5*	*76,2*			
		1979	1 432,6	82	*49,0*	*61,1*	*72,4*	108,94	×	×
		1980	1 307,6	82	*42,9*	*56,0*	*68,7*			
3754	Betriebskontroll- und Regelgeräte	1978	1 498,7	155	*20,8*	*35,4*	*51,6*			
		1979	1 544,3	155	*21,9*	*36,4*	*50,4*	34,49	×	×
		1980	1 851,3	156	*23,1*	*37,2*	*50,4*			
3763	Ärztliche, zahnärztliche und tierärztliche Instrumente	1978	587,9	89	*33,5*	*52,7*	*63,2*			
		1979	648,4	90	*33,5*	*52,0*	*62,4*	55,80	×	×
		1980	741,1	92	*31,4*	*49,3*	*62,1*			
3767	Erzeugnisse der Orthopädiemechanik	1978	1 452,2	635	*4,3*	*7,0*	*9,9*			
		1979	1 634,6	606	*4,3*	*7,1*	*10,1*	3,21	×	×
		1980	1 874,4	605	*4,0*	*6,8*	*9,9*			
	Warengruppe 38: Eisen-, Blech- und Metallwaren									
3827	Montage- und Sonderwerkzeuge	1978	605,7	109	*22,4*	*36,5*	*47,9*			
		1979	644,0	105	*23,9*	*39,3*	*49,9*	35,10	×	×
		1980	694,6	103	*24,7*	*39,8*	*49,9*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index [1]) n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
3828	Hartmetall und Hartmetallwerkzeuge, Diamantwerkzeuge	1978	656,0	88	32,7	49,6	62,0			
		1979	724,4	82	34,3	50,6	63,6	66,88	×	×
		1980	820,8	86	32,6	48,3	60,8			
3831	Öfen, Herde, Kochanlagen und Wasserheizer	1978	944,4	96	45,1	61,3	71,5			
		1979	1 086,8	93	50,8	65,0	72,9	123,72	×	×
		1980	1 242,2	89	53,1	64,6	73,7			
3842	Geräte und Bedarfsartikel aus Stahlblech für Hauswirtschaft, Gewerbe und Verkehr	1978	1 821,2	314	17,6	26,3	33,9			
		1979	1 922,9	295	17,9	26,8	34,8	19,96	×	×
		1980	2 067,7	288	17,2	26,9	35,2			
3843	Erzeugnisse aus Stahlblech für den Zentralheizungs- und anderen Baubedarf	1978	2 621,1	467	11,1	18,9	26,3			
		1979	2 808,0	440	10,1	17,5	24,7	10,60	×	×
		1980	2 926,4	422	8,9	16,1	24,0			
3844	Lager- und Transportbehälter aus Stahlblech	1978	1 004,3	147	17,5	28,7	40,5			
		1979	1 071,9	145	17,8	28,8	40,4	24,50	×	×
		1980	1 079,8	132	19,8	32,1	43,6			
3845	Möbel aus Stahl- und NE-Metallrohren sowie -profilen, Stahldrahtmatratzen und Metallbettstellen	1978	2 949,1	412	10,1	16,9	24,1			
		1979	3 122,9	420	10,4	16,8	23,7	10,66	×	×
		1980	3 372,3	410	10,0	16,4	23,3			
3846	Geräte und Bedarfsartikel aus NE-Metallblechen für Hauswirtschaft, Gewerbe und Verkehr	1978	1 376,9	321	17,5	26,2	34,0			
		1979	1 611,3	313	14,6	23,4	33,0	15,86	×	×
		1980	1 764,7	303	15,4	26,1	35,2			
3848	Spezialbedarfsartikel verschiedener Art	1978	1 108,9	182	18,0	26,3	34,3			
		1979	1 168,6	180	19,2	28,9	37,5	22,56	×	×
		1980	1 229,7	180	20,9	31,3	40,5			
3849	Feinstblechpackungen (ohne solche aus NE-Metall)	1978	1 659,6	59	67,3	76,0	82,8			
		1979	1 773,8	59	68,9	76,8	83,1	288,65	×	×
		1980	1 984,7	57	67,0	75,9	82,2			
3853	Möbel- und Zierbeschläge	1978	622,6	99	20,5	32,8	46,3			
		1979	690,2	102	23,4	35,4	48,3	36,12	×	×
		1980	841,4	93	33,2	43,6	55,5			
3856	Fahrzeugschlösser und -beschläge	1978	1 198,7	53	39,0	58,8	75,1			
		1979	1 225,5	50	36,8	57,7	76,8	76,16	18	0,211
		1980	1 186,3	51	35,0	56,9	76,0			
3857	Baubeschläge	1978	996,1	113	30,1	43,6	55,0			
		1979	1 138,5	107	32,4	45,9	57,4	50,66	×	×
		1980	1 221,9	107	31,5	45,6	57,7			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index [1]) n^{*}_{m}	Linda-Index [1]) $L_{n^{*}_{m}}$
3882	Tafelgeräte, Galanteriewaren u. ä. Metallwaren für den Hausgebrauch (Innenausstattung)	1978	814,2	181	*22,8*	*33,3*	*41,3*			
		1979	828,9	177	*22,2*	*31,8*	*39,7*	26,10	×	×
		1980	837,1	173	*22,0*	*32,0*	*40,9*			
3883	Büro- und Schreibgeräte und sonstige Metallwaren für gewerbliche Zwecke	1978	738,7	91	*44,3*	*57,6*	*68,5*			
		1979	889,1	85	*49,1*	*60,6*	*71,1*	91,31	×	×
		1980	1 180,7	84	*55,9*	*65,6*	*74,6*			
3885	Dünne Bänder, Metallfolien, Blattmetalle, Metallpulver, Dosen, Tuben und Kapseln	1978	2 072,9	91	*34,1*	*45,8*	*59,5*			
		1979	2 301,7	89	*36,6*	*47,9*	*60,9*	68,24	×	×
		1980	2 521,5	89	*35,9*	*47,8*	*61,5*			
3887	Metallkurzwaren	1978	940,5	179	*16,8*	*27,0*	*36,3*			
		1979	984,0	171	*16,8*	*26,8*	*36,6*	21,45	×	×
		1980	1 015,9	170	*16,3*	*27,3*	*37,1*			
3889	Leichte Preß-, Zieh- und Stanzteile und verwandte Erzeugnisse	1978	1 430,3	415	*5,9*	*11,0*	*17,0*			
		1979	1 659,4	426	*6,8*	*12,0*	*17,5*	7,10	×	×
		1980	1 810,0	417	*7,4*	*11,9*	*16,9*			
	Warengruppe 39: Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, belichtete Filme, Füllhalter u. ä.									
3937	Andere Spielwaren	1978	681,6	100	*31,3*	*44,5*	*56,6*			
		1979	711,7	102	*28,1*	*41,5*	*55,2*	42,93	×	×
		1980	676,2	94	*30,4*	*43,3*	*54,8*			
3952	Schmuck und schmuckähnliche Erzeugnisse aus Edelmetallen oder Edelmetallplattierungen	1978	1 069,0	188	*13,7*	*22,8*	*32,5*			
		1979	1 141,7	184	*15,0*	*24,0*	*33,3*	16,94	×	×
		1980	1 169,0	183	*14,3*	*22,7*	*31,6*			
3981	Erzeugnisse der Foto- und Filmlabors	1978	666,3	98	*26,5*	*37,6*	*49,7*			
		1979	805,4	98	*28,7*	*41,4*	*53,6*	45,16	×	×
		1980	903,7	102	*27,5*	*39,4*	*51,3*			
3982	Füllhalter, Kugelschreiber u. ä.	1978	513,0	54	*35,8*	*53,5*	*71,7*			
		1979	605,3	54	*36,6*	*54,5*	*71,3*	68,00	16	0,193
		1980	618,0	54	*35,0*	*54,8*	*70,2*			
	Warengruppe 40: Chemische Erzeugnisse									
4115	Wasserstoff, Sauerstoff, Edelgase und Stickstoff	1978	607,4	30	*80,6*	*90,5*	*94,8*			
		1979	655,9	30	*79,0*	*89,3*	*94,5*	275,03	2	— [3])
		1980	654,9	26	*79,3*	*91,0*	*95,3*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	Linda-Index[1] $L_{n^*_m}$
4149	Oxide, Hydroxide und Peroxide sonstiger Metalle	1978	820,6	20	*61,2*	*82,5*	*94,7*			
		1979	979,6	19	*63,9*	*82,7*	*94,5*	169,36	9	0,470
		1980	1 025,7	18	*62,6*	*81,7*	*94,4*			
4157	Salze der Sauerstoffsäuren des Phosphors; Phosphide	1978	649,9	11	*82,3*	*97,1*	—[3])			
		1979	685,1	10	*81,6*	*96,8*	*100,0*	301,33	5	—[3])
		1980	769,5	10	*81,6*	*97,1*	*100,0*			
4159	Sonstige Salze anorganischer Säuren	1978	902,3	26	*54,6*	*76,8*	*93,5*			
		1979	993,4	27	*55,2*	*76,0*	*92,6*	127,10	8	0,310
		1980	1 115,7	29	*53,5*	*75,1*	*93,4*			
4221	Acyclische und alicyclische Kohlenwasserstoffe, chemisch einheitlich ...	1978	2 273,6	22	*57,2*	*85,8*	*95,6*			
		1979	3 493,5	23	*59,4*	*89,4*	*96,9*	157,34	5	—[3])
		1980	3 657,5	24	*59,5*	*88,3*	*96,7*			
4224	Aromatische Kohlenwasserstoffe, chemisch einheitlich	1978	934,0	21	*63,4*	*85,7*	*95,4*			
		1979	1 732,7	21	*65,4*	*83,9*	*95,8*	175,01	7	0,481
		1980	1 624,6	22	*63,0*	*85,6*	*95,4*			
4227	Halogenderivate der Kohlenwasserstoffe	1978	810,0	21	*72,1*	*90,0*	*97,8*			
		1979	947,7	22	*70,1*	*89,8*	*97,4*	197,75	5	—[3])
		1980	1 122,5	19	*71,5*	*89,3*	*97,5*			
4231	Acyclische Alkohole	1978	1 502,9	35	*34,7*	*59,6*	*81,1*			
		1979	1 969,0	36	*42,2*	*67,7*	*84,9*	95,07	16	0,248
		1980	2 241,6	36	*45,4*	*68,5*	*85,8*			
4251	Äther, Ätheralkohole, Alkohol- und Ätherperoxide, Epoxide u. ä. sowie deren Derivate	1978	675,8	24	*72,5*	*89,5*	*95,3*			
		1979	821,6	21	*73,1*	*91,3*	*96,4*	196,14	3	—[3])
		1980	835,6	20	*73,2*	*91,4*	*96,5*			
4261	Einbasische Säuren und deren Derivate	1978	1 302,7	42	*55,5*	*71,9*	*84,2*			
		1979	1 617,6	41	*59,5*	*75,0*	*85,7*	157,60	18	0,392
		1980	1 685,2	38	*61,2*	*76,8*	*86,7*			
4263	Mehrbasische Säuren und deren Derivate	1978	962,8	19	*70,6*	*94,7*	*99,1*			
		1979	1 389,0	20	*84,4*	*95,9*	*99,3*	250,37	3	—[3])
		1980	1 348,7	18	*84,5*	*96,3*	*99,4*			
4271	Verbindungen mit Aminofunktion	1978	692,0	17	*94,5*	*98,1*	*99,7*			
		1979	807,0	14	*94,2*	*97,8*	*99,7*	334,58	2	—[3])
		1980	734,5	15	*89,5*	*96,9*	*99,7*			
4275	Verbindungen mit anderen Stickstoffunktionen	1978	1 518,4	30	*71,4*	*93,7*	*97,6*			
		1979	1 793,4	29	*73,5*	*94,5*	*97,9*	254,66	5	—[3])
		1980	1 662,0	29	*73,1*	*94,5*	*97,8*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfindahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
4291	Organisch-anorganische und heterocyclische Verbindungen	1978	1 184,2	33	63,2	79,5	88,6			
		1979	1 382,4	36	62,6	80,0	88,6	169,36	18	0,459
		1980	1 372,9	34	61,9	79,7	87,6			
4296	Öle, Fette und Fettsäuren tierischen oder pflanzlichen Ursprungs, nicht zur Ernährung	1978	635,8	108	51,0	64,7	73,5			
		1979	742,2	106	51,8	63,9	72,9	117,90	×	×
		1980	732,6	104	48,4	62,2	73,4			
4311	Einnährstoffdünger (ohne Kali)	1978	1 143,8	28	44,9	72,5	89,5			
		1979	1 227,4	28	44,7	72,3	89,3	105,83	7	0,252
		1980	1 509,1	25	47,1	73,1	90,2			
4314	Mehrnährstoffdünger	1978	1 278,1	17	49,1	75,8	92,9			
		1979	1 294,3	15	51,0	74,8	93,0	126,52	9	0,297
		1980	1 481,6	15	52,5	77,0	92,8			
4341	Saaten- und Pflanzenschutzmittel sowie Schädlingsbekämpfungsmittel	1978	1 880,7	47	79,4	92,9	95,2			
		1979	2 041,2	46	80,5	93,6	96,3	257,98	4	—[3]
		1980	2 012,8	51	82,1	93,2	96,0			
4412	Kondensations-, Polykondensations- und Polyadditionsprodukte	1978	4 613,3	64	65,1	76,3	84,3			
		1979	5 244,8	66	66,7	78,0	84,0	207,17	×	×
		1980	5 575,3	68	64,8	77,8	84,4			
4414	Polymerisations- und Mischpolymerisationsprodukte	1978	7 542,6	41	56,4	79,1	94,0			
		1979	9 270,6	45	54,0	80,1	93,8	134,10	5	—[3]
		1980	9 471,6	42	54,1	76,1	92,0			
4417	Kunststoffe auf Zellulosebasis	1978	909,7	15	85,1	94,5	98,9			
		1979	907,3	16	84,3	94,1	99,0	289,38	2	—[3]
		1980	956,4	17	84,1	94,0	98,8			
4551	Synthetische Fasern	1978	1 398,0	13	66,7	90,0	98,4			
		1979	1 582,9	13	67,4	91,2	99,0	194,91	7	0,459
		1980	1 676,2	14	70,1	89,4	97,8			
4555	Synthetische Fäden und Borsten aus synthetischen Verbindungen	1978	1 746,5	12	71,1	93,5	—[3]			
		1979	1 896,5	11	67,6	92,6	—[3]	190,17	7	—[3]
		1980	1 809,6	11	67,8	92,0	—[3]			
4612	Anorganische Pigmente	1978	1 321,9	40	71,4	87,1	91,8			
		1979	1 535,6	37	70,8	87,2	92,4	213,91	4	—[3]
		1980	1 586,0	37	70,9	86,2	91,5			
4642	Lacke-, Öl-, Leim- und Wasserfarben; Spachtel	1978	3 813,9	290	27,4	39,8	46,0			
		1979	3 966,8	273	30,0	41,1	47,0	41,74	×	×
		1980	4 134,9	264	29,9	40,1	46,1			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der			Herfindahl-Index	Linda-Index [1])	
					3	6	10		n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
4673	Druckfarben und Druckereihilfsmittel	1978	780,8	31	*52,6*	*81,0*	*91,4*			
		1979	849,8	32	*52,9*	*81,1*	*91,2*	126,37	6	—[3])
		1980	878,9	32	*52,6*	*81,4*	*91,5*			
4711	Vitamine und Hormone	1978	667,3	13	*74,6*	*98,7*	—[3])			
		1979	721,6	12	*71,4*	*98,6*	—[3])	207,58	5	—[3])
		1980	755,6	12	*73,7*	*98,7*	—[3])			
4747	Human-pharmazeutische Spezialitäten	1978	10 641,5	252	*20,8*	*31,5*	*42,1*			
		1979	10 988,6	251	*19,0*	*30,3*	*40,8*	24,37	×	×
		1980	11 849,9	241	*19,1*	*29,9*	*40,0*			
4917	Synthetische Klebstoffe	1978	549,1	69	*37,9*	*50,4*	*62,0*			
		1979	610,8	70	*40,9*	*53,2*	*64,5*	83,21	×	×
		1980	660,7	70	*39,7*	*51,8*	*63,3*			
4923	Textilhilfsmittel	1978	642,6	42	*38,0*	*58,7*	*75,7*			
		1979	702,5	42	*39,7*	*62,0*	*77,0*	83,42	15	0,198
		1980	689,9	42	*40,2*	*61,0*	*77,3*			
4927	Organische grenzflächenaktive Stoffe und Zubereitungen	1978	1 041,2	41	*54,1*	*74,0*	*87,3*			
		1979	1 198,1	41	*52,9*	*73,3*	*87,9*	129,34	10	0,354
		1980	1 382,0	41	*48,8*	*74,6*	*88,4*			
4939	Sonstige Hilfsmittel	1978	648,4	72	*40,3*	*57,2*	*72,8*			
		1979	720,1	72	*37,8*	*56,0*	*73,4*	75,03	14	0,200
		1980	860,3	71	*37,1*	*57,2*	*74,5*			
4942	Bautenschutzmittel und verwandte Erzeugnisse	1978	690,7	86	*20,2*	*34,4*	*50,1*			
		1979	763,4	82	*22,1*	*36,7*	*51,8*	37,88	25	0,099
		1980	885,1	82	*21,9*	*36,1*	*51,9*			
4952	Fotochemische Erzeugnisse, nicht belichtet	1978	1 412,0	29	*83,6*	*91,3*	*95,8*			
		1979	1 443,8	27	*86,2*	*93,3*	*96,8*	452,20	14	1,648
		1980	1 568,4	28	*86,3*	*93,3*	*96,8*			
4965	Wasch-, Spül- und Reinigungsmittel	1978	2 825,1	90	*74,6*	*87,6*	*92,9*			
		1979	3 007,0	90	*75,2*	*87,7*	*92,7*	258,28	7	0,943
		1980	3 121,8	88	*73,8*	*86,9*	*93,2*			
4973	Hautpflegemittel	1978	875,4	81	*32,7*	*47,9*	*61,2*			
		1979	963,2	83	*32,7*	*47,6*	*61,4*	71,23	×	×
		1980	1 055,0	81	*28,8*	*44,4*	*59,4*			
4976	Haarpflegemittel	1978	1 325,1	86	*43,3*	*72,3*	*85,3*			
		1979	1 273,4	86	*46,3*	*72,6*	*84,4*	108,32	6	—[3])
		1980	1 303,8	83	*43,7*	*70,8*	*83,0*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfindahl-Index	Linda-Index[1])	
					größten Anbieter am Produktionswert (%)				n^*_m	$L_{n^*_m}$
4985	Bleistifte und chemischer Bürobedarf	1978	641,8	41	*41,9*	*62,4*	*76,4*			
		1979	744,1	42	*41,5*	*65,6*	*78,2*	89,59	22	0,232
		1980	845,5	43	*42,6*	*66,9*	*78,7*			
4991	Putz- und Pflegemittel	1978	763,3	114	*55,9*	*67,2*	*74,1*			
		1979	852,3	116	*55,8*	*65,9*	*73,1*	122,53	×	×
		1980	830,4	115	*54,5*	*65,6*	*74,0*			
4999	Sonstige chemische Erzeugnisse	1978	1 028,0	151	*22,2*	*35,9*	*48,8*			
		1979	1 159,8	147	*22,5*	*38,0*	*50,6*	35,21	×	×
		1980	1 219,7	137	*21,1*	*36,3*	*49,4*			
	Warengruppe 50: Büromaschinen; Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen									
5011	Schreibmaschinen ohne Rechenwerk	1978	853,4	12	*94,1*	*99,2*	—[3])			
		1979	933,5	14	*92,9*	*98,9*	*99,8*	305,58	3	—[3])
		1980	979,7	14	*91,9*	*99,2*	*99,9*			
5050	Zubehör, Einzel- und Ersatzteile zu Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung	1978	1 053,2	58	*82,7*	*89,5*	*94,7*			
		1979	1 453,4	59	*84,3*	*90,0*	*94,4*	591,63	12	1,660
		1980	1 712,1	62	*80,5*	*88,6*	*93,9*			
5051	Geräte und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung der digitalen Technik	1978	4 381,6	43	*79,7*	*89,0*	*94,9*			
		1979	4 472,2	49	*75,2*	*85,6*	*91,9*	201,02	3	—[3])
		1980	5 045,8	52	*71,3*	*83,3*	*91,5*			
	Warengruppe 51: Feinkeramische Erzeugnisse									
5111	Geschirr, Haushaltsgeräte, Toilettengegenstände aus Porzellan, auch aus Porelit	1978	780,5	39	*43,9*	*55,3*	*69,0*			
		1979	837,3	40	*44,4*	*55,8*	*69,0*	96,16	×	×
		1980	938,0	41	*43,6*	*54,7*	*68,3*			
5171	Wand- und Bodenfliesen, Klinker aus feinkeramischen Stoffen	1978	859,2	19	*63,7*	*80,7*	*94,2*			
		1979	942,2	19	*63,6*	*79,6*	*93,8*	263,03	11	0,460
		1980	1 084,5	17	*67,7*	*83,8*	*96,3*			
	Warengruppe 52: Glas und Glaswaren									
5211	Flachglas (Hüttenerzeugung)	1978	708,1	16	*77,5*	*93,5*	*99,1*			
		1979	765,2	15	*78,1*	*92,9*	*98,9*	242,45	2	—[3])
		1980	899,4	15	*78,4*	*93,0*	*98,6*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	Linda-Index[1] $L_{n^*_m}$
5221	Hohlglas (Hütten-erzeugung)	1978	2 951,4	84	*31,4*	*43,5*	*54,9*			
		1979	2 997,9	82	*29,7*	*42,7*	*54,6*	45,02	×	×
		1980	3 323,4	76	*29,6*	*42,0*	*54,7*			
5241	Veredeltes Flachglas	1978	1 697,2	132	*53,6*	*61,3*	*67,5*			
		1979	1 866,9	131	*52,4*	*61,1*	*66,8*	122,82	×	×
		1980	2 070,8	139	*47,7*	*57,3*	*63,3*			
5271	Glasfaser	1978	729,5	21	*74,1*	*91,1*	*96,7*			
		1979	689,1	20	*75,2*	*91,2*	*96,5*	290,15	4	—[3]
		1980	965,8	22	*74,0*	*89,4*	*95,6*			
	Warengruppe 53: Schnittholz, Sperrholz und sonstiges bearbeitetes Holz									
5316	Schnittholz	1978	2 499,1	2 243	*1,9*	*3,3*	*5,1*			
		1979	2 730,7	2 219	*2,1*	*3,7*	*5,3*	1,21	×	×
		1980	3 041,8	2 183	*1,9*	*3,4*	*5,1*			
5322	Hobelware (ohne Bodenbelag aus Holz)	1978	690,0	307	*23,7*	*37,0*	*49,8*			
		1979	785,7	303	*23,8*	*37,2*	*49,9*	36,61	×	×
		1980	891,6	287	*24,8*	*38,1*	*51,5*			
5381	Holzspanplatten	1978	2 066,4	68	*20,8*	*33,5*	*47,2*			
		1979	2 270,3	64	*20,7*	*34,2*	*48,9*	36,18	×	×
		1980	2 564,7	68	*15,5*	*28,2*	*42,4*			
	Warengruppe 54: Holzwaren									
5411	Bauelemente aus Holz	1978	2 473,3	651	*10,9*	*17,0*	*23,0*			
		1979	2 814,4	652	*11,1*	*17,0*	*22,8*	9,91	×	×
		1980	3 288,1	658	*10,5*	*16,1*	*21,7*			
5422	Zimmer- und Küchenmöbel aus Holz, auch Polstermöbel (ohne Korbmöbel)	1978	13 437,7	1 221	*5,9*	*10,9*	*16,2*			
		1979	13 726,2	1 201	*6,1*	*11,1*	*16,5*	5,14	×	×
		1980	14 599,4	1 155	*6,4*	*11,5*	*16,3*			
5425	Büromöbel, Schulmöbel und Gestühl (ohne Stahlrohrmöbel)	1978	1 136,2	214	*13,8*	*26,0*	*38,5*			
		1979	1 203,2	217	*15,1*	*26,9*	*39,9*	23,60	×	×
		1980	1 353,5	208	*15,1*	*27,3*	*39,9*			
5426	Spezialmöbel und Innenausbauten aus Holz	1978	1 804,1	580	*8,8*	*14,1*	*20,0*			
		1979	1 991,8	570	*6,7*	*11,6*	*17,4*	6,84	×	×
		1980	2 165,1	570	*6,2*	*11,7*	*17,4*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfindahl-Index	Linda-Index [1]) n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
5441	Leisten und Rahmen	1978	612,5	152	*19,1*	*29,4*	*38,9*			
		1979	665,9	150	*17,8*	*27,9*	*37,3*	24,02	×	×
		1980	729,7	155	*17,3*	*26,0*	*35,0*			
5444	Holzbestandteile (ohne gedrechselte)	1978	492,4	150	*20,6*	*33,2*	*45,8*			
		1979	542,3	153	*22,5*	*33,0*	*43,2*	30,94	×	×
		1980	619,1	150	*22,1*	*32,9*	*41,4*			
	Warengruppe 55: Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe									
5532	Druck- und Schreibpapier	1978	2 941,5	30	*49,9*	*73,2*	*86,3*			
		1979	3 278,2	31	*50,2*	*74,3*	*86,4*	121,40	18	0,333
		1980	3 594,7	30	*50,6*	*74,1*	*86,6*			
5534	Packpapier (ohne Kraftpapier und ohne Wellpappenpapier)	1978	476,8	48	*39,2*	*53,7*	*65,6*			
		1979	553,8	48	*39,9*	*54,7*	*66,1*	85,53	×	×
		1980	632,7	45	*34,4*	*50,6*	*64,3*			
5535	Wellpappenpapier	1978	382,8	29	*33,8*	*58,5*	*79,7*			
		1979	515,0	28	*34,3*	*58,7*	*82,5*	78,09	9	0,168
		1980	617,6	28	*33,6*	*58,2*	*81,5*			
5539	Sonderpapier	1978	1 382,1	51	*21,3*	*36,2*	*52,0*			
		1979	1 470,9	51	*21,3*	*36,2*	*52,9*	39,75	×	×
		1980	1 537,1	48	*24,7*	*41,4*	*57,8*			
5541	Maschinenkarton	1978	981,5	35	*42,7*	*60,5*	*74,6*			
		1979	1 055,3	35	*40,5*	*57,3*	*71,6*	85,29	×	×
		1980	1 141,4	33	*37,5*	*55,7*	*70,7*			
5571	Papier, Karton, Pappe, gestrichen und beklebte Pappe	1978	570,3	27	*61,4*	*75,4*	*89,2*			
		1979	642,1	28	*62,7*	*77,3*	*91,3*	266,74	10	0,513
		1980	726,8	28	*62,3*	*75,2*	*88,1*			
	Warengruppe 56: Papier- und Pappewaren									
5611	Tapeten aus Papier, auch kunststoffbeschichtet, metallisiert u. ä.	1978	593,2	33	*28,3*	*49,2*	*69,7*			
		1979	653,0	28	*35,1*	*58,1*	*77,0*	73,39	13	0,186
		1980	630,9	27	*33,0*	*54,3*	*74,4*			
5621	Buchbinderische Erzeugnisse	1978	606,2	197	*14,4*	*23,5*	*31,5*			
		1979	667,4	200	*12,4*	*21,0*	*29,1*	14,37	×	×
		1980	713,5	199	*12,2*	*20,6*	*28,9*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
5625	Geschäftsbücher, Bürohilfsmittel, Lernmittel und Kalender	1978	763,1	95	*40,2*	*52,6*	*64,4*			
		1979	808,8	95	*40,3*	*52,8*	*65,0*	73,67	×	×
		1980	880,8	95	*42,9*	*55,9*	*68,1*			
5632	Tüten und Beutel, ganz oder überwiegend aus Papier	1978	521,7	91	*46,3*	*55,0*	*62,8*			
		1979	615,4	96	*47,4*	*55,9*	*63,7*	168,90	×	×
		1980	678,9	91	*48,3*	*56,4*	*64,8*			
5634	Zellstoffwatte-, Filtrierpapier- und Kreppapierwaren	1978	2 136,9	39	*45,2*	*66,4*	*82,8*			
		1979	2 405,8	41	*44,6*	*64,0*	*80,0*	97,59	16	0,228
		1980	2 966,2	41	*43,0*	*62,9*	*80,7*			
5641	Wellpappe	1978	2 341,9	117	*21,2*	*33,3*	*45,0*			
		1979	2 621,1	118	*21,4*	*33,6*	*45,1*	30,87	×	×
		1980	3 100,3	114	*21,3*	*33,3*	*45,1*			
5642	Kartonagen (ohne Faltschachteln)	1978	805,3	204	*30,3*	*37,5*	*45,4*			
		1979	886,9	198	*34,6*	*42,0*	*49,1*	54,59	×	×
		1980	1 004,6	199	*35,4*	*42,9*	*49,8*			
5644	Hartpapierwaren, Stanz- und Prägeerzeugnisse aus Papier und Pappe	1978	679,0	93	*28,3*	*42,4*	*55,4*			
		1979	735,1	90	*28,1*	*42,4*	*54,8*	43,32	×	×
		1980	806,7	89	*29,6*	*45,0*	*56,7*			
5646	Faltschachteln	1978	1 018,0	136	*23,4*	*33,7*	*43,5*			
		1979	1 113,2	131	*25,4*	*35,5*	*44,6*	33,45	×	×
		1980	1 265,2	134	*25,6*	*36,1*	*44,9*			
	Warengruppe 57: Druckereierzeugnisse, Lichtpaus- und verwandte Waren									
5711	Geschäftspapiere, Druckereierzeugnisse für Verpackungswecke	1978	3 992,5	1 590	*7,3*	*11,1*	*14,6*			
		1979	4 299,6	1 552	*8,3*	*12,2*	*15,5*	4,86	×	×
		1980	4 655,7	1 524	*9,2*	*13,1*	*16,6*			
5712	Werbungsmaterial und Kalender	1978	3 544,6	1 092	*11,7*	*19,1*	*25,8*			
		1979	3 975,0	1 088	*12,1*	*18,9*	*25,4*	9,55	×	×
		1980	4 236,3	1 069	*11,1*	*18,5*	*25,4*			
5713	Bücher	1978	1 337,4	668	*17,1*	*23,6*	*29,9*			
		1979	1 441,7	663	*16,1*	*22,9*	*29,4*	18,27	×	×
		1980	1 547,3	653	*17,6*	*23,6*	*29,9*			
5714	Zeitungen und Zeitschriften	1978	5 772,7	847	*25,0*	*31,4*	*38,6*			
		1979	6 505,4	834	*24,3*	*30,7*	*38,0*	29,68	×	×
		1980	6 889,3	808	*23,5*	*29,8*	*37,0*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	6	10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
					größten Anbieter am Produktionswert (%)					
5755	Druckplatten	1978	867,0	321	*25,1*	*29,1*	*33,6*			
		1979	901,2	311	*28,0*	*31,8*	*36,5*	61,19	×	×
		1980	935,0	302	*27,3*	*31,0*	*35,6*			
	Warengruppe 58: Kunststofferzeugnisse									
5811	Folien aus Kunststoff bis einschließlich 1,0 mm ...	1978	2 761,1	148	*28,6*	*39,9*	*53,1*			
		1979	3 276,6	155	*26,9*	*39,0*	*51,2*	44,54	×	×
		1980	3 450,7	155	*25,0*	*37,8*	*49,6*			
5817	Rohre, Schläuche, Bänder, Seile und Profile aus Kunststoff	1978	1 574,2	188	*26,6*	*37,7*	*47,5*			
		1979	1 939,0	186	*28,6*	*39,4*	*49,6*	39,59	×	×
		1980	2 129,9	192	*27,0*	*36,2*	*45,1*			
5818	Halbzeug aus Schaum-kunststoff	1978	746,0	65	*25,7*	*40,4*	*56,8*			
		1979	893,6	70	*22,2*	*37,3*	*54,0*	41,59	23	0,099
		1980	1 071,3	76	*18,9*	*33,8*	*48,5*			
5821	Einzelteile aus Kunststoff für Maschinen und Fahr-zeuge	1978	1 271,2	297	*18,6*	*27,4*	*35,2*			
		1979	1 526,6	319	*18,4*	*27,1*	*34,7*	22,20	×	×
		1980	1 689,3	320	*18,3*	*23,3*	*30,2*			
5822	Einzelteile aus Kunststoff für elektrotechnische Erzeugnisse	1978	1 426,4	376	*14,2*	*22,8*	*30,1*			
		1979	1 518,8	385	*14,0*	*23,0*	*29,4*	14,40	×	×
		1980	1 574,9	388	*14,8*	*23,3*	*30,2*			
5826	Einzelteile aus Kunststoff für Bauten	1978	1 944,6	446	*16,5*	*22,6*	*28,9*			
		1979	2 645,3	456	*16,4*	*23,0*	*28,5*	16,60	×	×
		1980	3 297,1	482	*15,9*	*21,9*	*28,0*			
5829	Einzelteile aus Kunststoff nach Muster oder Zeichnung	1978	789,4	284	*21,8*	*29,0*	*35,0*			
		1979	923,1	290	*21,0*	*27,8*	*34,0*	25,67	×	×
		1980	1 007,9	294	*21,0*	*28,0*	*34,5*			
5841	Beutel, Tragtaschen und Säcke aus Kunststoff ...	1978	1 035,7	135	*23,5*	*30,8*	*38,6*			
		1979	1 324,1	135	*26,4*	*32,7*	*39,5*	30,83	3	—[3])
		1980	1 448,7	134	*26,0*	*32,4*	*39,4*			
5845	Becher (ohne Trinkbecher), Dosen und Eimer aus Kunststoff	1978	749,2	162	*20,4*	*31,3*	*42,9*			
		1979	863,0	153	*19,3*	*31,1*	*42,3*	27,99	×	×
		1980	944,1	158	*18,3*	*30,4*	*41,8*			
5853	Haushalts-, Wirtschafts- und Gebrauchsartikel aus Kunststoff	1978	1 295,1	287	*16,3*	*25,3*	*33,2*			
		1979	1 390,9	291	*14,6*	*23,8*	*32,4*	17,35	×	×
		1980	1 477,0	282	*15,8*	*25,3*	*34,5*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	Linda-Index[1] $L_{n^*_m}$
	Warengruppe 59: Gummiwaren									
5912	Kraftrad-, Motorroller- und Personenkraftwagenbereifungen	1978	1 970,7	14	61,0	84,7	99,8			
		1979	2 016,5	13	60,8	87,2	99,9	167,40	8	0,383
		1980	2 200,1	11	68,1	92,7	—[3]			
5913	Lastkraftwagenbereifungen u. ä., Vollgummireifen	1978	1 321,4	16	66,6	88,8	98,1			
		1979	1 358,2	15	68,2	91,2	98,8	190,24	5	—[3]
		1980	1 464,8	12	71,6	95,0	—[3]			
5921	Technische Weichgummiwaren	1978	2 884,9	145	31,2	45,3	54,2			
		1979	3 132,3	142	31,3	45,3	53,4	46,05	×	×
		1980	3 243,3	141	30,1	44,3	52,9			
	Warengruppe 62: Lederwaren und Schuhe									
6215	Feintäschner- und Galanteriewaren aus Leder	1978	643,2	173	14,5	24,0	33,9			
		1979	699,6	162	14,8	24,4	34,8	19,07	×	×
		1980	680,3	159	16,1	25,7	35,9			
6253	Straßenschuhe (ohne leichte Straßenschuhe)	1978	2 417,4	207	21,5	31,1	41,2			
		1979	2 603,1	192	21,5	31,4	41,1	33,72	×	×
		1980	2 764,1	189	21,8	32,0	41,8			
	Warengruppe 63: Textilien									
6321	Garn für Gewebe	1978	2 685,7	166	11,3	18,8	27,4			
		1979	2 662,6	157	10,9	18,7	27,5	15,44	×	×
		1980	2 965,0	148	12,1	20,4	29,6			
6322	Garn für Maschenware	1978	847,2	61	20,2	32,9	47,4			
		1979	843,6	58	18,6	31,0	45,0	33,13	×	×
		1980	920,3	55	18,8	32,1	46,0			
6326	Texturiertes Garn	1978	963,4	25	51,5	74,7	88,5			
		1979	1 046,8	23	49,5	73,7	87,5	113,18	5	—[3]
		1980	1 018,4	22	50,4	77,1	90,0			
6328	Näh- und Stopfmittel, Handstrick- und Handarbeitsgarn	1978	678,5	35	45,2	67,0	83,4			
		1979	761,5	35	49,1	70,4	84,8	106,38	11	0,308
		1980	790,7	33	45,2	68,0	83,4			
6352	Bänder, Gurte, Flechtartikel, Chenilleerzeugnisse, Spitzen, Stickereien und Posamenten	1978	817,2	165	16,2	23,8	30,4			
		1979	864,7	168	15,3	22,0	29,1	16,26	×	×
		1980	893,8	158	15,8	22,5	30,0			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 6 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Anteil der 10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1] $n^{\bullet}_{m}$	Linda-Index[1] $\bar{L}_{n^{\bullet}_{m}}$
6356	Filz, nicht gewebt und Filztuch, gewebt, Waren aus Filz, Vliesstoffe und Waren daraus	1978	685,0	54	*42,6*	*57,0*	*71,0*			
		1979	756,7	54	*43,9*	*59,5*	*71,8*	103,12	×	×
		1980	836,1	53	*44,5*	*59,8*	*72,1*			
6371	Rohgewebe	1978	987,2	70	*20,3*	*31,7*	*43,9*			
		1979	1 124,9	66	*16,8*	*28,6*	*41,2*	29,72	×	×
		1980	1 083,0	62	*19,5*	*32,7*	*45,9*			
6372	Fertiggewebe für Bekleidung und Leibwäsche (ohne Futterstoff)	1978	3 210,3	172	*16,6*	*24,4*	*31,6*			
		1979	3 505,0	162	*21,8*	*29,2*	*35,3*	27,10	×	×
		1980	3 496,0	152	*18,2*	*25,5*	*33,1*			
6382	Haus-, Bett- und Tischwäschestoff, Frottiergewebe, Inlett und Matratzendrell	1978	1 159,0	117	*15,0*	*25,8*	*38,4*			
		1979	1 158,2	112	*17,2*	*28,0*	*40,1*	25,21	×	×
		1980	1 223,3	112	*16,1*	*27,5*	*39,4*			
6384	Möbel- und Dekorationsstoff	1978	1 191,9	106	*13,2*	*25,1*	*38,5*			
		1979	1 148,0	102	*14,7*	*26,5*	*39,8*	25,12	×	×
		1980	1 114,6	100	*14,0*	*25,9*	*39,9*			
6386	Teppiche, Läufer und Fußbodenbelag aus texilem Material (Meterware und abgepaßt)	1978	2 188,7	78	*24,2*	*41,5*	*56,9*			
		1979	2 180,4	73	*23,9*	*40,6*	*56,8*	41,49	×	×
		1980	2 181,1	71	*24,1*	*40,4*	*56,1*			
6391	Gewirkter und gestrickter Stoff	1978	977,2	129	*15,8*	*24,5*	*33,6*			
		1979	1 114,9	128	*14,5*	*24,8*	*34,3*	20,49	×	×
		1980	1 121,1	129	*12,4*	*22,2*	*33,4*			
6393	Gewirkte oder gestrickte Damenoberbekleidung ab Größe 34	1978	1 479,5	286	*20,1*	*28,2*	*35,8*			
		1979	1 528,4	283	*20,3*	*28,7*	*36,7*	22,03	×	×
		1980	1 734,5	271	*19,0*	*26,5*	*34,5*			
6395	Gewirkte oder gestrickte Herrenwäsche	1978	652,9	111	*23,5*	*35,1*	*48,0*			
		1979	740,7	99	*26,0*	*39,3*	*52,0*	40,65	×	×
		1980	745,3	98	*24,7*	*37,6*	*51,2*			
6396	Gewirkte oder gestrickte Damen- und Kinderwäsche	1978	834,0	153	*23,6*	*34,1*	*43,8*			
		1979	917,3	149	*22,2*	*34,7*	*45,5*	31,25	×	×
		1980	933,6	143	*22,1*	*33,0*	*43,8*			
6397	Strumpfwaren	1978	1 065,8	60	*46,8*	*69,0*	*81,7*			
		1979	1 131,4	58	*45,4*	*69,4*	*82,6*	99,58	8	0,304
		1980	1 110,4	61	*44,5*	*68,4*	*82,1*			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10	Herfindahl-Index	Linda-Index [1]	
					größten Anbieter am Produktionswert (%)				n^*_m	$L_{n^*_m}$
	Warengruppe 64: Bekleidung									
6411	Herrenoberbekleidung ab Größe 38	1978	3 106,6	436	8,4	14,9	21,6			
		1979	3 045,2	420	9,0	15,6	22,0	9,87	×	×
		1980	3 060,9	406	9,3	15,6	22,2			
6412	Damenoberbekleidung ab Größe 34	1978	6 692,3	1 434	5,7	9,5	13,6			
		1979	6 995,0	1 430	5,7	9,3	13,4	4,46	×	×
		1980	7 243,8	1 397	6,4	10,0	14,4			
6415	Sportbekleidung, Strand- und Badebekleidung	1978	585,6	157	18,7	30,4	42,8			
		1979	619,7	155	18,0	30,5	43,1	26,74	×	×
		1980	648,9	158	19,0	31,3	42,7			
6483	Bettwäsche	1978	642,4	120	20,0	31,5	45,5			
		1979	662,2	125	14,6	25,7	39,2	25,27	×	×
		1980	706,0	121	16,2	28,8	43,0			
6487	Stepp- und Daunendecken, Kissen u. ä.	1978	653,9	138	16,3	29,6	39,5			
		1979	694,8	137	14,0	25,7	36,9	21,45	×	×
		1980	752,7	132	14,4	26,2	38,7			
	Warengruppe 68: Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes									
6811	Mahl- und Schälmühlenerzeugnisse	1978	2 748,3	129	29,5	40,8	52,2			
		1979	2 806,7	122	32,6	43,2	54,5	63,20	×	×
		1980	3 051,8	111	32,0	43,0	54,3			
6813	Nährmittel (ohne Teigwaren)	1978	2 788,4	139	37,1	56,7	66,5			
		1979	2 918,2	142	35,7	55,4	65,3	63,31	×	×
		1980	3 147,8	142	35,6	56,0	66,0			
6815	Stärke und Stärkeerzeugnisse	1978	758,3	23	81,6	89,4	96,3			
		1979	713,9	23	84,1	92,0	97,5	457,06	3	—[3]
		1980	726,1	23	84,8	92,0	97,1			
6817	Brot, Klein- und Feingebäck, Dauerbackwaren	1978	5 019,1	839	16,3	22,0	28,2			
		1979	5 221,2	814	15,7	21,6	27,8	17,07	×	×
		1980	5 667,3	788	16,0	21,9	28,3			
6821	Zucker (einschließlich Nebenprodukte)	1978	4 094,7	42	45,5	56,8	68,5			
		1979	4 117,6	41	47,7	58,6	70,6	123,12	×	×
		1980	4 214,1	40	43,9	55,6	68,6			
6824	Verarbeitetes Obst und Gemüse	1978	3 333,7	330	12,7	22,1	30,9			
		1979	3 575,4	326	12,2	21,4	30,4	14,52	×	×
		1980	3 753,0	314	12,8	22,2	31,9			

noch Tabelle I

Nr. der Warenklasse	Bezeichnung	Jahr	Produktionswert (Mio. DM)	Anzahl der Anbieter	Anteil der 3	6	10 größten Anbieter am Produktionswert (%)	Herfindahl-Index	Linda-Index[1] n^*_m	$L_{n^*_m}$
6827	Süßwaren	1978	7 980,2	249	*25,1*	*36,8*	*48,0*			
		1979	8 123,3	251	*26,0*	*38,0*	*49,1*	37,52	×	×
		1980	8 650,1	244	*25,3*	*37,4*	*49,7*			
6831	Milch, Butter und Käse	1978	12 365,1	329	*8,0*	*13,9*	*19,5*			
		1979	13 162,8	325	*8,1*	*14,3*	*20,8*	8,24	×	×
		1980	14 403,0	322	*7,4*	*13,6*	*20,8*			
6841	Erzeugnisse der Ölmühlen	1978	3 702,4	30	*58,7*	*77,7*	*92,1*			
		1979	3 874,6	28	*59,3*	*80,3*	*93,9*	163,49	12	0,389
		1980	4 108,9	26	*59,6*	*81,1*	*94,4*			
6844	Margarine, Platten- und andere Nahrungsfette	1978	1 716,6	19	*79,3*	*90,5*	*95,0*			
		1979	1 731,4	19	*78,9*	*90,6*	*95,7*	358,71	4	—[3])
		1980	1 791,8	19	*78,4*	*90,9*	*95,6*			
6851	Fleisch und Fleischerzeugnisse	1978	14 415,6	892	*12,0*	*18,3*	*23,4*			
		1979	14 834,9	858	*13,0*	*19,5*	*24,0*	10,06	×	×
		1980	15 347,1	841	*12,5*	*18,9*	*23,8*			
6865	Röstkaffee, bearbeiteter Tee und teeähnliche Erzeugnisse	1978	5 316,2	60	*44,5*	*61,9*	*74,9*			
		1979	5 088,7	59	*41,6*	*58,7*	*73,3*	85,56	17	0,220
		1980	5 221,2	55	*44,1*	*59,1*	*74,1*			
6871	Bier (einschließlich Nebenprodukte)	1978	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])			
		1979	8 561,7	561	*9,2*	*15,8*	*23,3*	10,43	×	×
		1980	8 980,9	544	*10,6*	*18,0*	*25,7*			
6872	Malz (einschließlich Nebenprodukte)	1978	918,2	150	*17,1*	*27,0*	*38,9*			
		1979	951,6	136	*18,6*	*28,8*	*40,3*	29,67	×	×
		1980	936,1	124	*20,1*	*30,4*	*42,0*			
6875	Spirituosen	1978	1 938,7	200	*29,1*	*40,5*	*50,0*			
		1979	1 915,4	193	*29,1*	*41,2*	*51,1*	42,59	×	×
		1980	1 929,4	175	*30,6*	*42,6*	*52,7*			
6879	Tafelwässer und süße alkoholfreie Erfrischungsgetränke	1978	3 889,7	646	*19,1*	*23,7*	*28,5*			
		1979	4 107,9	616	*18,0*	*23,4*	*28,4*	19,65	×	×
		1980	4 317,5	588	*18,4*	*24,4*	*29,9*			
6889	Futtermittel	1978	6 700,5	279	*20,1*	*33,2*	*43,6*			
		1979	6 926,2	274	*21,1*	*33,9*	*43,9*	27,80	×	×
		1980	7 756,0	264	*20,9*	*33,6*	*44,2*			
	Warengruppe 69: Tabakwaren									
6911	Zigaretten	1978	3 852,0	14	*67,5*	*96,5*	*99,9*			
		1979	4 171,6	14	*64,6*	*93,4*	*99,8*	170,60	6	—[3])
		1980	4 324,7	13	*62,2*	*97,3*	*99,9*			

noch Tabelle I

Nr. der Waren-klasse	Bezeichnung	Jahr	Produk-tionswert (Mio. DM)	Anzahl der An-bieter	Anteil der 3	Anteil der 6	Anteil der 10	Herfin-dahl-Index	Linda-Index[1])	
					größten Anbieter am Produktionswert (%)				n^*_m	$L_{n^*_m}$
	Warengruppe 70: Fertigteilbauten im Hochbau									
7019	Sonstige Fertigteilbauten überwiegend aus Beton im Hochbau zur Vollmontage vorgesehen	1978	501,3	89	*24,4*	*34,3*	*44,0*			
		1979	617,6	91	*22,1*	*33,5*	*44,8*	32,57	×	×
		1980	683,7	88	*25,1*	*37,3*	*49,2*			
7051	Fertighäuser aus Holz oder überwiegend aus Holz zur Vollmontage vorgesehen .	1978	1 922,2	105	*21,7*	*37,6*	*49,1*			
		1979	2 137,8	102	*24,3*	*40,4*	*51,0*	37,25	×	×
		1980	2 395,5	103	*25,4*	*41,9*	*52,9*			

[1]) × bedeutet, daß kein deutlich ausgeprägtes Minimum vorliegt.
[2]) Keine Berechnung von Herfindahl- und Linda-Index möglich.
[3]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[4]) Für die Warenklassen dieser Gruppe können nur Mengenangaben gemacht werden. Dabei handelt es sich um die Gesamtmenge der produzierten Ware (vgl. Kapitel I, Abschnitt 2.2).
[5]) Bei der Warengruppe 27 beziehen sich die Anteile auf die gesamte Produktionsmenge.

Tabelle II.1

Unternehmen, Betriebe und Beschäftigte nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unternehmen	Anteil an der Zahl der Unternehmen im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unternehmen des Wirtschaftszweiges [1])	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)	Anzahl der Beschäftigten	Anteil an der Zahl der Beschäftigten im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe						
	Bergbau						
21	Bergbau	81	*0,2*	300	*0,7*	235 675	*3,1*
	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe [2])						
22	Mineralölverarbeitung	54	*0,1*	102	*0,2*	33 627	*0,4*
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	6	*0,0*	8	*0,0*	2 299	*0,0*
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	1987	*5,4*	3 275	*7,2*	187 490	*2,4*
27	Eisenschaffende Industrie	105	*0,3*	203	*0,4*	304 087	*3,9*
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeuge	152	*0,4*	200	*0,4*	74 986	*1,0*
29	Gießerei	470	*1,3*	541	*1,2*	117 235	*1,5*
40	Chemische Industrie	1 195	*3,2*	1 600	*3,5*	605 092	*7,9*
53	Holzbearbeitung	507	*1,4*	570	*1,2*	44 740	*0,6*
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	136	*0,4*	173	*0,4*	52 965	*0,7*
59	Gummiverarbeitung	211	*0,6*	294	*0,6*	111 965	*1,5*
	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe [3])						
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	1 519	*4,1*	1 661	*3,6*	171 545	*2,2*
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	1 245	*3,4*	1 348	*3,0*	169 664	*2,2*
32	Maschinenbau	4 540	*12,3*	5 390	*11,8*	1 030 838	*13,4*
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	2 015	*5,5*	2 603	*5,7*	808 795	*10,5*
34	Schiffbau	114	*0,3*	125	*0,3*	56 468	*0,7*
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	36	*0,1*	61	*0,1*	50 216	*0,7*

noch Tabelle II.1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unter-nehmen	Anteil an der Zahl der Unter-nehmen im jeweiligen Wirtschafts-bereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unter-nehmen des Wirtschafts-zweiges [1]) [5])	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschafts-bereich (%)	Anzahl der Beschäf-tigten	Anteil an der Zahl der Beschäf-tigten im jeweiligen Wirtschafts-bereich (%)
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	2 248	*6,1*	3 285	*7,2*	1 019 064	*13,2*
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1 297	*3,5*	1 477	*3,2*	157 174	*2,0*
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	2 208	*6,0*	2 552	*5,6*	308 936	*4,0*
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -Einrichtungen	74	*0,2*	111	*0,2*	73 181	*1,0*
	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe						
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	690	*1,9*	765	*1,7*	65 680	*0,9*
51	Feinkeramik	154	*0,4*	207	*0,5*	55 638	*0,7*
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	290	*0,8*	353	*0,8*	77 700	*1,0*
54	Holzverarbeitung	2 513	*6,8*	2 770	*6,1*	241 579	*3,1*
56	Papier- und Pappeverarbeitung	776	*2,1*	934	*2,0*	110 637	*1,4*
57	Druckerei, Vervielfältigung	1 834	*5,0*	1 922	*4,2*	167 713	*2,2*
58	Herstellung von Kunststoffwaren	1 633	*4,4*	1 866	*4,1*	185 907	*2,4*
61	Ledererzeugung	76	*0,2*	81	*0,2*	6 916	*0,1*
62	Lederverarbeitung	607	*1,6*	791	*1,7*	78 412	*1,0*
63	Textilgewerbe	1 678	*4,6*	2 292	*5,0*	309 474	*4,0*
64	Bekleidungsgewerbe	2 513	*6,8*	3 183	*7,0*	257 180	*3,3*
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	7	*0,0*	—[4])	—[4])	253	*0,0*
	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe						
68	Ernährungsgewerbe	3 855	*10,5*	4 525	*9,9*	505 274	*6,6*
69	Tabakverarbeitung	47	*0,1*	93	*0,2*	24 299	*0,3*
	Wirtschaftsbereich:						
	Baugewerbe						
	Bauhauptgewerbe						
72	Hoch- und Tiefbau	11 365	*61,3*	—	—	874 550	*73,6*

noch Tabelle II.1

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Anzahl der Unternehmen	Anteil an der Zahl der Unternehmen im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)	Anzahl der Betriebe der Unternehmen des Wirtschaftszweiges[5])	Anteil an der Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)	Anzahl der Beschäftigten	Anteil an der Zahl der Beschäftigten im jeweiligen Wirtschaftsbereich (%)
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung						
a	b	c	d	e	f	g	h
73	Spezialbau	321	*1,7*	—	—	30 034	*2,5*
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	399	*2,2*	—	—	15 214	*1,3*
75	Zimmerei, Dachdeckerei	774	*4,2*	—	—	29 246	*2,5*
	Ausbaugewerbe						
76	Bauinstallation	3 631	*19,6*	—	—	161 399	*13,6*
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	2 057	*11,1*	—	—	78 210	*6,6*

[1]) Die Anzahl der Betriebe der Unternehmen des Wirtschaftszweiges stimmt nicht mit der Gesamtzahl der Betriebe im Wirtschaftszweig überein (vgl. dazu Kapitel II, Abschnitt 2.2).
[2]) Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[3]) Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[4]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[5]) Für das Baugewerbe liegen keine Angaben zur Anzahl der Betriebe vor.

Tabelle II.2

Umsatz, Census Value Added und Investitionen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus, Verarbeitenden Gewerbes und Baugewerbes 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftsbereichs	Census Value Added [1])	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftsbereichs	Investitionen	Anteil an den Investitionen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe						
	Bergbau						
21	Bergbau	27 857,5	*2,5*	14 024,9	*2,7*	2 067,1	*4,3*
	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe [2])						
22	Mineralölverarbeitung	75 750,7	*6,7*	—[4])	—[4])	934,4	*2,0*
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	307,8	*0,0*	—[4])	—[4])	18,9	*0,0*
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	28 317,5	*2,5*	14 764,4	*2,8*	2 069,6	*4,4*
27	Eisenschaffende Industrie	47 731,2	*4,2*	—[4])	—[4])	2 021,0	*4,3*
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	18 769,6	*1,7*	—[4])	—[4])	693,8	*1,5*
29	Gießerei	11 123,9	*1,0*	6 205,0	*1,2*	478,1	*1,0*
40	Chemische Industrie	132 774,1	*11,8*	60 965,5	*11,6*	5 702,6	*12,0*
53	Holzbearbeitung	7 037,5	*0,6*	2 589,7	*0,5*	357,4	*0,8*
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	10 276,8	*0,9*	4 402,5	*0,8*	737,3	*1,6*
59	Gummiverarbeitung	12 338,6	*1,1*	6 104,9	*1,2*	521,8	*1,1*
	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe [3])						
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	21 133,7	*1,9*	9 686,1	*1,8*	907,0	*1,9*
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	19 721,6	*1,8*	—[4])	—[4])	630,3	*1,3*
32	Maschinenbau	119 337,9	*10,6*	63 559,3	*12,1*	4 306,6	*9,1*
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	123 794,8	*11,0*	55 097,1	*10,5*	6 555,9	*13,8*
34	Schiffbau	4 698,0	*0,4*	—[4])	—[4])	224,5	*0,5*
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	4 892,9	*0,4*	3 478,1	*0,7*	287,5	*0,6*

noch Tabelle II.2

SYPRO Kenn-Ziffer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a) Bezeichnung	Umsatz (Mio. DM)	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftsbereichs (%)	Census Value Added[1] (Mio. DM)	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftsbereichs (%)	Investitionen (Mio. DM)	Anteil an den Investitionen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs (%)
a	b	c	d	e	f	g	h
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	105 210,7	*9,4*	58 468,1	*11,1*	4 275,4	*9,0*
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	13 400,3	*1,2*	8 234,9	*1,6*	535,0	*1,1*
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	32 975,4	*2,9*	17 452,4	*3,3*	1 289,2	*2,7*
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	11 169,3	*1,0*	7 742,3	*1,5*	1 480,2	*3,1*
	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe						
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	5 907,8	*0,5*	—[4])	—[4])	271,8	*0,6*
51	Feinkeramik	3 455,2	*0,3*	2 407,1	*0,5*	162,4	*0,3*
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	8 257,0	*0,7*	—[4])	—[4])	459,0	*1,0*
54	Holzverarbeitung	26 168,6	*2,3*	13 091,8	*2,5*	1 015,2	*2,1*
56	Papier- und Pappeverarbeitung	13 044,1	*1,2*	6 264,0	*1,2*	680,4	*1,4*
57	Druckerei, Vervielfältigung	17 093,1	*1,5*	10 287,7	*2,0*	1 038,6	*2,2*
58	Herstellung von Kunststoffwaren	22 596,8	*2,0*	—[4])	—[4])	1 290,8	*2,7*
61	Ledererzeugung	1 209,5	*0,1*	388,0	*0,1*	34,9	*0,1*
62	Lederverarbeitung	6 195,7	*0,6*	3 013,7	*0,6*	160,1	*0,3*
63	Textilgewerbe	31 930,0	*2,8*	14 364,5	*2,7*	1 279,4	*2,7*
64	Bekleidungsgewerbe	20 313,0	*1,8*	—[4])	—[4])	399,0	*0,8*
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	12,5	*0,0*	9,3	*0,0*	0,2	*0,0*
	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe						
68	Ernährungsgewerbe	123 023,0	*11,0*	37 786,6	*7,2*	4 341,6	*9,1*
69	Tabakverarbeitung	15 294,3	*1,4*	13 139,2	*2,5*	294,9	*0,6*

noch Tabelle II.2

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz	Anteil am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftsbereichs	Census Value Added[5])	Anteil am Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftsbereichs	Investitionen	Anteil an den Investitionen des jeweiligen Wirtschaftsbereichs
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)	(Mio. DM)	(%)
a	b	c	d	e	f	g	h
	Wirtschaftsbereich:						
	Baugewerbe						
	Bauhauptgewerbe						
72	Hoch- und Tiefbau	79 696,5	*76,4*	—	—	4 523,7	*88,0*
73	Spezialbau	2 945,2	*2,8*	—	—	70,8	*1,4*
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1 088,1	*1,0*	—	—	31,1	*0,6*
75	Zimmerei, Dachdeckerei ...	2 670,0	*2,6*	—	—	100,0	*1,9*
	Ausbaugewerbe						
76	Bauinstallation	12 284,4	*11,8*	—	—	247,0	*4,8*
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	5 683,2	*5,4*	—	—	166,6	*3,2*

[1]) Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 2.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.
[2]) Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[3]) Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[4]) Schätzungen unplausibel oder aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[5]) Für das Baugewerbe liegen keine Schätzungen für den Census Value Added vor.

Tabelle II.3

Zweistellige Wirtschaftszweige nach Umsatz und Umsatzanteilen der umsatzgrößten Unternehmen 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte j) [1]		Umsatz aller Unternehmen (Mio. DM)	Durchschnittlicher Umsatz pro Unternehmen (Mio. DM)
SYPRO-Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	4 892,9	135,9
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	307,8	51,3
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	11 169,3	150,9
21	Bergbau	27 857,5	343,9
69	Tabakverarbeitung	15 294,3	325,4
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	12,5	1,8
22	Mineralölverarbeitung	75 750,7	1 402,8
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	123 794,8	61,4
34	Schiffbau	4 698,0	41,2
73	Spezialbau	2 945,2	9,2
27	Eisenschaffende Industrie	47 731,2	454,6
51	Feinkeramik	3 455,2	22,4
59	Gummiverarbeitung	12 338,6	58,5
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	105 210,7	46,8
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	10 276,8	75,6
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	8 257,0	28,5
40	Chemische Industrie	132 774,1	111,1
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	18 769,6	123,5
61	Ledererzeugung	1 209,5	15,9
29	Gießerei	11 123,9	23,7
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	19 721,6	15,8
62	Lederverarbeitung	6 195,7	10,2
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	13 400,3	10,3
56	Papier- und Pappeverarbeitung	13 044,1	16,8
32	Maschinenbau	119 337,9	26,3
53	Holzbearbeitung	7 037,5	13,9
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	21 133,7	13,9
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	32 975,4	14,9
75	Zimmerei, Dachdeckerei	2 670,0	3,4
57	Druckerei, Vervielfältigung	17 093,1	9,3
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	5 907,8	8,6
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	28 317,5	14,3
58	Herstellung von Kunststoffwaren	22 596,8	13,8
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	1 088,1	2,7
76	Bauinstallation	12 284,4	3,4
72	Hoch- und Tiefbau	79 696,5	7,0
68	Ernährungsgewerbe	123 023,0	31,9
64	Bekleidungsgewerbe	20 313,0	8,1
63	Textilgewerbe	31 930,0	19,0
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	5 683,2	2,8
54	Holzverarbeitung	26 168,6	10,4

[1]) Ist der Umsatzanteil der drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil des Vorjahres oder nach Schätzung.
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Keine Angabe, da die Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig zu gering ist.

Tabelle II.3

Umsatz der					Umsatzanteile der				
3	6	10	25	50	3	6	10	25	50
umsatzgrößten Unternehmen des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)					umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des Wirtschaftszweiges (%)				
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n
—[2])	—[2])	—[2])	4 857,5	—[3])	—[2])	—[2])	—[2])	99,3	—[3])
254,1	307,8	—[3])	—[3])	—[3])	82,6	100,0	—[3])	—[3])	—[3])
8 248,1	9 443,6	—[2])	—[2])	11 082,9	73,8	84,6	—[2])	—[2])	99,2
18 637,2	23 463,4	26 279,5	27 567,2	27 782,5	66,9	84,2	94,3	99,0	99,7
9 931,6	14 289,7	—[2])	—[2])	—[3])	64,9	93,4	—[2])	—[2])	—[3])
7,9	—[2])	—[3])	—[3])	—[3])	63,7	—[2])	—[3])	—[3])	—[3])
45 728,8	62 814,6	70 878,2	75 232,4	—[2])	60,4	82,9	93,6	99,3	—[2])
58 844,0	78 446,4	88 314,6	96 621,5	102 382,9	47,5	63,4	71,3	78,0	82,7
2 060,5	2 819,2	3 336,9	4 077,8	4 470,3	43,9	60,0	71,0	86,8	95,2
1 152,4	1 335,5	1 511,2	1 783,8	2 043,0	39,1	45,3	51,3	60,6	69,4
18 070,7	27 610,4	35 849,6	43 453,3	46 518,7	37,9	57,8	75,1	91,0	97,5
1 287,9	1 678,6	—[2])	2 509,9	2 997,4	37,3	48,6	—[2])	72,6	86,7
4 567,3	6 229,0	7 805,5	9 796,0	10 962,3	37,0	50,5	63,3	79,4	88,8
33 779,9	43 778,3	50 942,3	62 202,0	69 468,5	32,1	41,6	48,4	59,1	66,0
3 037,7	4 312,0	5 424,8	7 292,9	8 842,5	29,6	42,0	52,8	71,0	86,0
2 201,6	3 702,1	4 281,0	5 656,2	—[2])	26,7	44,8	51,8	68,5	—[2])
34 462,2	54 768,0	64 206,2	82 180,3	94 693,4	26,0	41,2	48,4	61,9	71,3
4 643,8	7 214,5	9 440,4	13 408,8	16 110,5	24,7	38,4	50,3	71,4	85,8
—[2])	—[2])	577,5	935,8	1 138,3	—[2])	—[2])	47,7	77,4	94,1
2 360,9	3 402,8	4 503,8	6 358,2	7 625,8	21,2	30,6	40,5	57,2	68,6
3 790,3	5 243,9	6 651,3	—[2])	—[2])	19,2	26,6	33,7	—[2])	—[2])
985,5	1 377,3	1 702,6	2 428,5	3 201,3	15,9	22,2	27,5	39,2	51,7
2 022,4	3 161,4	3 879,8	5 278,7	6 631,7	15,1	23,6	29,0	39,4	49,5
1 609,5	2 349,5	2 991,9	4 519,7	—[2])	12,3	18,0	22,9	34,6	—[2])
11 625,8	17 354,9	22 311,2	32 095,3	41 509,5	9,7	14,5	18,7	26,9	34,8
673,8	1 117,2	—[2])	2 715,3	3 835,5	9,6	15,9	—[2])	38,6	54,5
1 928,3	2 837,1	3 685,5	—[2])	7 667,9	9,1	13,4	17,4	—[2])	36,3
2 738,1	3 990,3	5 024,5	7 758,4	10 413,5	8,3	12,1	15,2	23,5	31,6
208,1	286,7	380,2	593,8	808,8	7,8	10,7	14,2	22,2	30,3
1 281,0	1 837,2	2 485,2	4 088,7	5 563,4	7,5	10,7	14,5	23,9	32,5
432,4	760,9	1 044,5	1 753,2	2 471,0	7,3	12,9	17,7	29,7	41,8
1 950,2	3 499,4	4 546,1	7 049,4	9 358,5	6,9	12,4	16,1	24,9	33,0
1 527,8	2 442,5	3 297,0	5 505,2	7 934,4	6,8	10,8	14,6	24,4	35,1
68,5	111,4	155,8	277,9	410,4	6,3	10,2	14,3	25,5	37,7
754,2	1 060,0	1 257,2	1 727,4	2 248,2	6,1	8,6	10,2	14,1	18,3
4 712,5	7 295,9	9 678,6	13 889,8	17 514,4	5,9	9,2	12,1	17,4	22,0
6 451,4	9 946,5	13 925,4	24 433,2	34 821,4	5,2	8,1	11,3	19,9	28,3
929,7	1 409,3	1 899,7	3 335,9	5 119,3	4,6	6,9	9,4	16,4	25,2
1 217,5	2 180,0	3 179,5	5 846,1	—[2])	3,8	6,8	10,0	18,3	—[2])
205,9	311,5	424,6	732,0	1 041,9	3,6	5,5	7,5	12,9	18,3
833,1	1 436,3	2 122,2	—[2])	5 905,4	3,2	5,5	8,1	—[2])	22,6

Tabelle II.4

Umsatz, Umsatzanteile und durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen der umsatzgrößten Unternehmen nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
21	*Bergbau*	27 857,5	—
2111	Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei	22 389,8	*80,4*
2114	Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung	2 434,8	*8,7*
2160	Gewinnung von Erdöl, Erdgas	1 041,8	*3,7*
2171	Sonstiger Bergbau	92,5	*0,3*
2180	Torfgewinnung und -veredlung	249,9	*0,9*
22	*Mineralölverarbeitung*	75 750,7	—
2200	identisch mit 22		
24	*Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen*	307,8	—
2400	identisch mit 24		
25	*Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden*	28 317,5	—
2512	Gewinnung von Natursteinen, a. n. g.	1 647,5	*5,8*
2514	Gewinnung von Kalkstein, Gips, Kreide	93,8	*0,3*
2516	Gewinnung von Sand, Kies	1 587,1	*5,6*
2517	Gewinnung von Schiefer, Ton, Kaolin	198,8	*0,7*
2519	Gewinnung von Dolomit, Bims sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	131,1	*0,5*
2525	Verarbeitung von Natursteinen, a. n. g.	845,7	*3,0*
2529	Verarbeitung von Schiefer sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	1 062,5	*3,8*
2531	Herstellung von Zement	3 193,3	*11,3*
2535	Herstellung von Kalk, Mörtel	1 129,0	*4,0*
2536	Herstellung von gebranntem Gips	118,3	*0,4*
2541	Ziegelei	2 352,6	*8,3*
2542	Herstellung von Grobsteinzeug	356,9	*1,3*
2543	Herstellung von feuerfester Grobkeramik	2 079,3	*7,3*
2551	Herstellung von Kalksandsteinen	614,5	*2,2*
2553	Herstellung von Baustoffen aus Bims	469,0	*1,7*
2555	Herstellung von großformatigen Fertigbauteilen aus Beton für Hochbau	400,4	*1,4*
2559	Herstellung von Betonerzeugnissen (ohne Bims, großformatige Fertigbauteile)	5 423,5	*19,2*
2563	Herstellung von Gipserzeugnissen, Dämm- und Leichtbauplatten	783,9	*2,8*
2565	Herstellung von Asbestzementwaren	965,7	*3,4*
2570	Verarbeitung von Asbest	1 115,4	*3,9*
2580	Herstellung von Schleifmitteln	1 023,8	*3,6*
2591	Herstellung von Transportbeton	2 725,4	*9,6*

Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[1])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
66,9	*84,2*	*94,3*	*99,0*	*99,7*	3,7	34,3	26,8	18,7	9,0	5,2	81
82,6	—[2])	—	—	—	16,7	36,3	—[2])	—	—	—	9
—[2])	—	—	—	—	4,8	—[2])	—	—	—	—	5
93,4	*100,0*	—	—	—	4,3	—[2])	4,3	—	—	—	6
—[2])	—	—	—	—	2,3	—[2])	—	—	—	—	4
—[2])	—[2])	—[2])	*80,4*	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	1,4	—	49
60,4	*82,9*	*93,6*	*99,3*	—[2])	1,9	4,7	7,3	—[2])	2,8	—[2])	54
82,6	*100,0*	—	—	—	1,3	—[2])	1,3	—	—	—	6
6,9	*12,4*	*16,1*	*24,9*	*33,0*	1,6	15,7	15,2	10,2	7,8	—[2])	1 987
—[2])	—[2])	*39,9*	*58,8*	*74,3*	2,4	—[2])	—[2])	11,8	6,5	4,3	144
—[2])	—[2])	—	—	—	1,4	—[2])	—[2])	—	—	—	8
21,4	*26,7*	*32,2*	*49,2*	*67,3*	1,9	4,7	4,5	5,8	4,4	3,3	175
—[2])	—[2])	—[2])	—	—	1,9	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	15
45,6	*73,7*	*92,9*	—	—	1,6	2,3	—[2])	—[2])	—	—	13
13,6	*21,0*	*29,1*	*46,7*	—[2])	1,4	6,0	4,2	3,4	2,5	—[2])	175
32,7	—[2])	*67,7*	—[2])	—	2,1	6,3	—[2])	4,0	—[2])	—	41
49,8	—[2])	*75,9*	—[2])	—	2,5	9,7	—[2])	5,1	—[2])	—	33
—[2])	—[2])	*66,4*	*84,1*	*97,6*	1,5	—[2])	—[2])	2,1	1,6	—[2])	58
—[2])	—[2])	*87,4*	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	15
16,6	*24,9*	—[2])	*44,8*	*59,6*	1,2	—[2])	2,0	—[2])	—[2])	1,6	235
66,1	*80,3*	—[2])	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	16
—[2])	—[2])	—[2])	*87,3*	—[2])	2,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	56
14,8	*23,6*	*32,2*	*55,7*	*80,5*	1,5	4,0	3,7	2,9	2,2	—[2])	82
—[2])	—[2])	*59,5*	—[2])	—	1,4	—[2])	—[2])	2,0	—[2])	—	42
21,5	*35,9*	*50,4*	—[2])	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	47
18,2	*22,8*	*26,9*	*37,6*	*48,7*	1,3	8,7	5,5	5,3	3,4	2,7	530
—[2])	—[2])	*89,0*	—[2])	—	2,0	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	27
79,3	—[2])	—[2])	—	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	16
49,6	*69,1*	*86,5*	*99,0*	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	31
28,0	*49,9*	—[2])	*91,0*	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	48
—[2])	—[2])	*18,5*	*35,7*	*55,8*	2,9	—[2])	—[2])	8,5	7,4	5,7	180

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
27	*Eisenschaffende Industrie*	47 731,2	—
2711	Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerke (ohne Herstellung von Stahlrohren)	39 957,3	*83,7*
2715	Herstellung von Stahlrohren (ohne Präzisionsstahlrohre)	5 979,5	*12,5*
2720	Herstellung von Präzisionsstahlrohren	968,1	*2,0*
2740	Schmiede-, Preß- und Hammerwerke	826,2	*1,7*
28	*NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke*	18 769,6	—
2811	NE-Leichtmetallhütten	2 969,6	*15,8*
2813	NE-Schwermetallhütten	3 581,4	*19,1*
2816	NE-Metallumschmelzwerke	2 701,4	*14,4*
2850	NE-Metallhalbzeugwerke	9 517,2	*50,7*
29	*Gießerei*	11 123,9	—
2910	Eisen-, Stahl- und Tempergießerei	8 708,4	*78,3*
2950	NE-Metallgießerei	2 415,5	*21,7*
30	*Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.*	21 133,7	—
3011	Stabziehereien, Kaltwalzwerke	3 399,1	*16,1*
3015	Drahtziehereien (einschließlich Herstellung von Drahterzeugnissen)	4 856,2	*23,0*
3021	Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preßteilen	4 245,7	*20,1*
3025	Stahlverformung, a. n. g., Oberflächenveredlung, Härtung	8 067,0	*38,2*
3030	Mechanik, a. n. g.	565,7	*2,7*
31	*Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau*	19 721,6	—
3111	Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen (ohne Grubenausbau)	9 547,2	*48,4*
3114	Weichenbau, Herstellung von Kreuzungen und ähnlichem Gleismaterial	84,8	*0,4*
3117	Herstellung von Grubenausbaukonstruktionen	1 251,3	*6,3*
3151	Kessel- und Behälterbau	7 830,1	*39,7*
3171	Lokomotivbau	47,6	*0,2*
3174	Waggonbau	820,1	*4,2*
3177	Feld- und Industriebahnwagenbau	50,0	*0,3*
3179	Reparatur von Schienenfahrzeugen	90,4	*0,5*
32	*Maschinenbau*	119 337,9	—
3210	Herstellung von landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschleppern	6 749,8	5,7
3220	Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen	13 328,0	*11,2*
3230	Herstellung von Textil- und Nähmaschinen	4 961,6	*4,2*
3240	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie usw.	12 837,5	*10,8*

noch Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[1])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
37,9	57,8	75,1	91,0	97,5	1,9	13,7	11,7	8,6	4,5	2,8	105
45,2	65,0	82,6	96,6	100,0	2,4	13,7	9,5	7,2	—[2])	—[2])	53
—[2])	—[2])	—[2])	—	—	1,9	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	22
—[2])	—[2])	91,9	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	14
72,2	85,4	94,3	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	16
24,7	38,4	50,3	71,4	85,8	1,3	4,7	4,8	3,6	—[2])	—[2])	152
82,6	—[2])	—	—	—	2,0	—[2])	—[2])	—	—	—	8
79,9	94,3	—[2])	—[2])	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	11
46,4	58,2	70,3	92,8	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	40
30,7	49,3	59,7	80,7	93,7	1,4	5,3	4,0	—[2])	—[2])	—[2])	93
21,2	30,6	40,5	57,2	68,6	1,2	8,7	—[2])	4,3	—[2])	—[2])	470
27,1	38,9	50,2	67,8	80,2	1,2	8,7	—[2])	4,1	2,5	—[2])	260
—[2])	—[2])	40,3	56,5	—[2])	1,1	—[2])	—[2])	1,3	1,3	—[2])	210
9,1	13,4	17,4	—[2])	36,3	1,1	4,7	—[2])	2,4	—[2])	—[2])	1519
35,6	48,3	—[2])	82,5	97,1	1,1	—[2])	1,5	—[2])	—[2])	—[2])	63
27,2	—[2])	49,6	64,4	78,0	1,2	4,7	—[2])	2,8	1,9	1,5	186
11,5	17,4	24,1	—[2])	63,8	1,1	—[2])	—[2])	1,3	—[2])	—[2])	242
8,2	—[2])	—[2])	28,8	39,7	1,1	2,0	—[2])	—[2])	1,6	1,6	861
8,5	15,0	—[2])	—[2])	59,4	1,1	—[2])	1,5	—[2])	—[2])	1,2	167
19,2	26,6	33,7	—[2])	—[2])	1,1	7,0	5,0	—[2])	—[2])	—[2])	1245
25,3	29,4	33,8	—[2])	51,7	1,1	5,0	—[2])	2,9	—[2])	1,6	860
61,4	86,7	100,0	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	10
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	27
33,0	46,1	—[2])	67,7	76,4	1,1	4,7	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	319
—[2])	—	—	—	—	—[2])	—[2])	—	—	—	—	4
73,3	—[2])	—	—	—	1,3	—[2])	—[2])	—	—	—	8
—[2])	—	—	—	—	—[2])	—[2])	—	—	—	—	4
—[2])	—[2])	—[2])	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	13
9,7	14,5	18,7	26,9	34,8	1,2	12,7	16,5	12,5	7,1	—[2])	4540
28,7	38,7	46,6	—[2])	78,3	1,3	2,3	2,2	2,0	—[2])	—[2])	238
6,0	10,5	15,9	—[2])	45,7	1,1	2,3	2,7	—[2])	—[2])	—[2])	839
18,6	32,2	43,4	67,5	83,2	1,1	—[2])	1,8	2,2	1,6	—[2])	185
21,2	27,8	32,8	43,8	55,2	1,1	—[2])	2,2	2,4	2,2	1,7	632

noch Tabelle II,4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
3256	Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. (ohne Baumaschinen)	18 483,4	*15,5*
3257	Herstellung von Bau-, Baustoff- und ähnlichen Maschinen	8 188,4	*6,9*
3260	Herstellung von Zahnrädern, Getrieben, Lagern, Antriebselementen	7 793,0	*6,5*
3270	Herstellung von Maschinen für weitere bestimmte Wirtschaftszweige	8 157,1	*6,8*
3280	Sonstiger Maschinenbau	38 839,2	*32,5*
33	*Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.*	123 794,8	—
3311	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	88 844,0	*71,8*
3314	Herstellung von Teilen für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	17 944,1	*14,5*
3316	Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwagen	5 015,2	*4,1*
3321	Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren	604,1	*0,5*
3324	Herstellung von Fahrrädern	425,5	*0,3*
3327	Herstellung von Kraftrad- und Fahrradteilen	545,6	*0,4*
3380	Sonstiger Straßenfahrzeugbau	289,4	*0,2*
3390	Reparatur von Kraftfahrzeugen, Fahrrädern; Lackierung von Straßenfahrzeugen	10 127,0	*8,2*
34	*Schiffbau*	4 698,0	—
3400	identisch mit 34		
35	*Luft- und Raumfahrzeugbau*	4 892,9	—
3500	identisch mit 35		
36	*Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten*	105 210,7	—
3610	Herstellung von Batterien, Akkumulatoren	1 655,7	*1,6*
3620	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung und ähnlichem	40 948,6	*38,9*
3640	Herstellung von elektrischen Leuchten und Lampen	3 449,6	*3,3*
3650	Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten	9 686,2	*9,2*
3660	Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw.	33 221,9	*31,6*
3670	Herstellung von Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnischen Geräten	13 647,6	*13,0*
3680	Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt	87,5	*0,1*
3690	Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen (ohne Bauinstallation)	2 513,6	*2,4*
37	*Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren*	13 400,3	—
3711	Optik (ohne Augenoptik, Foto- und Kinotechnik)	1 427,4	*10,7*
3715	Augenoptik	1 175,3	*8,8*
3721	Herstellung von Foto-, Projektions- und Kinogeräten	1 965,9	*14,7*
3751	Feinmechanik (ohne Herstellung von medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen)	4 055,1	*30,3*
3760	Herstellung von medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen	3 509,4	*26,2*
3771	Herstellung von Uhren	1 267,3	*9,5*

noch Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[1])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
43,3	49,6	56,3	—[2])	—[2])	1,3	12,3	8,2	7,0	—[2])	—[2])	471
26,7	36,3	44,0	64,9	80,5	1,2	3,7	3,0	2,6	1,8	—[2])	243
41,5	52,6	—[2])	—[2])	85,2	1,2	5,3	3,7	—[2])	—[2])	1,8	213
21,6	33,2	42,4	60,6	72,7	1,1	2,7	2,7	2,5	—[2])	—[2])	339
20,5	27,4	34,3	47,9	—[2])	1,2	20,3	14,5	9,4	5,5	—[2])	1 380
47,5	63,4	71,3	78,0	82,7	1,3	—[2])	17,0	—[2])	13,0	—[2])	2 015
66,2	88,3	98,6	—	—	12,6	—[2])	17,0	27,1	—	—	23
19,1	29,4	39,0	61,4	78,9	1,5	5,0	5,2	4,5	3,4	2,7	275
24,0	—[2])	—[2])	—[2])	75,7	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	216
—[2])	—	—	—	—	1,8	—[2])	—	—	—	—	4
65,0	83,2	—[2])	—	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	12
38,9	54,3	67,5	91,6	—	1,2	2,3	—[2])	—[2])	—[2])	—	40
—[2])	—[2])	—[2])	100,0	—	1,5	—[2])	—[2])	—[2])	1,5	—	25
4,3	6,3	—[2])	14,6	21,4	1,1	5,7	4,2	—[2])	2,1	—[2])	1 420
43,9	60,0	71,0	86,8	95,2	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	114
—[2])	—[2])	—[2])	99,3	—	1,7	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	36
32,1	41,6	48,4	59,1	66,0	1,5	86,3	60,3	41,6	22,2	12,8	2 248
—[2])	—[2])	96,2	—	—	1,7	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	18
46,4	53,5	57,8	63,8	69,7	1,5	63,3	35,5	23,0	10,5	6,4	953
30,8	38,0	—[2])	59,6	72,7	1,1	4,3	—[2])	—[2])	—[2])	1,3	251
44,3	58,4	69,1	85,6	94,6	1,5	8,7	6,7	4,9	—[2])	—[2])	131
—[2])	68,8	72,3	78,3	83,9	1,5	—[2])	30,0	19,0	9,3	5,6	564
54,6	70,4	78,6	92,1	97,3	1,9	20,0	11,7	8,1	4,7	—[2])	115
50,5	68,9	83,1	—	—	1,0	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	21
59,5	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	1,4	20,0	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	195
15,1	23,6	29,0	39,4	49,5	1,1	4,0	5,0	4,0	2,6	—[2])	1 297
73,2	84,1	—[2])	97,1	—	—[2])	2,7	—[2])	—[2])	—[2])	—	45
45,6	56,5	—[2])	81,5	91,7	1,3	—[2])	3,2	—[2])	1,7	—[2])	100
51,3	61,1	70,9	87,9	97,6	1,2	2,0	—[2])	—[2])	1,4	—[2])	72
28,1	36,6	44,8	63,3	75,7	1,2	4,3	3,2	2,5	2,0	1,7	252
—[2])	—[2])	28,7	39,3	47,9	1,1	—[2])	—[2])	1,6	1,5	—[2])	705
15,3	24,3	—[2])	57,0	78,2	1,2	2,3	2,3	—[2])	—[2])	—[2])	123

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
38	*Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren*	32 975,4	—
3810	Herstellung von Handelswaffen und deren Munition	1 850,3	*5,6*
3821	Herstellung von Werkzeugen sowie Geräten für die Landwirtschaft	2 818,9	*8,5*
3830	Herstellung von Heiz- und Kochgeräten	1 420,5	*4,3*
3842	Herstellung von Stahlblechwaren (ohne Möbel)	7 207,7	*21,9*
3844	Herstellung von NE-Metallblechwaren (ohne Möbel)	1 934,8	*5,9*
3847	Herstellung von Möbeln aus Metall	3 128,6	*9,5*
3848	Herstellung von Panzerschränken (Tresoren)	122,6	*0,4*
3849	Herstellung von Feinstblechpackungen	1 976,0	*6,0*
3850	Herstellung von Schlössern, Beschlägen	4 231,6	*12,8*
3871	Herstellung von Schneidwaren, Bestecken	1 489,4	*4,5*
3882	Herstellung von sonstigen Metallwaren (ohne -kurzwaren)	3 970,4	*12,0*
3889	Herstellung von Metallkurzwaren, leichten Preß-, Zieh- und Stanzteilen	2 824,5	*8,6*
39	*Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.*	5 907,8	—
3911	Herstellung von Musikinstrumenten	633,8	*10,7*
3931	Herstellung von Spielwaren, Christbaumschmuck	1 807,1	*30,6*
3940	Herstellung von Turn- und Sportgeräten	526,9	*8,9*
3951	Herstellung von Gold- und Silberschmiedewaren, a. n. g.	31,3	*0,5*
3954	Herstellung von Schmuck aus Edelmetall oder -plattierungen	1 249,0	*21,1*
3957	Herstellung von Phantasieschmuck	241,8	*4,1*
3960	Bearbeitung von Edel- und Schmucksteinen, Perlen, Perlmutter, Hartglas	99,4	*1,7*
3970	Herstellung von Münzen, Medaillen	78,2	*1,3*
3980	Herstellung von Füllhaltern und ähnlichem, Stempeln; Verarbeitung von Schnitz- und Formstoffen	502,8	*8,5*
3990	Foto- und Filmlabors	737,5	*12,5*
40	*Chemische Industrie*	132 774,1	—
4031	Herstellung von chemischen Grundstoffen (auch mit anschließender Weiterverarbeitung)	82 857,7	*62,4*
4034	Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Landwirtschaft (ohne Düngemittel)	15 358,4	*11,6*
4035	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	14 303,4	*10,8*
4036	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemitteln	10 842,1	*8,2*
4037	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen	3 676,1	*2,8*
4039	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen für privaten Verbrauch, Verwaltungen	2 491,6	*1,9*
4090	Herstellung von Chemiefasern	3 244,8	*2,4*

noch Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen [1])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
8,3	12,1	15,2	23,5	31,6	1,2	11,3	—[2])	5,5	3,7	2,9	2 208
—[2])	—[2])	96,2	—[2])	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	26
15,7	23,7	—[2])	47,8	62,4	1,1	3,0	3,2	—[2])	1,8	—[2])	267
—[2])	—[2])	83,8	—[2])	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	40
5,9	—[2])	—[2])	—[2])	45,0	1,1	2,3	—[2])	—[2])	—[2])	1,6	546
24,2	—[2])	46,6	63,3	77,6	1,2	3,3	—[2])	2,3	1,7	—[2])	152
14,8	22,2	30,2	51,6	70,1	1,2	2,7	2,2	2,0	—[2])	1,5	205
58,2	—[2])	93,2	—	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	14
74,1	79,9	85,9	—[2])	—	1,8	10,0	—[2])	4,0	—[2])	—	41
14,8	25,8	35,8	57,8	74,9	1,2	2,0	2,0	2,0	—[2])	1,7	231
55,5	64,6	70,0	80,4	89,9	1,1	—[2])	1,5	—[2])	—[2])	1,2	110
16,0	26,1	35,3	57,3	70,7	1,1	3,7	—[2])	2,2	1,8	—[2])	282
17,2	23,2	28,9	43,6	57,7	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	294
7,3	12,9	17,7	29,7	41,8	1,1	2,3	2,7	2,2	—[2])	—[2])	690
30,2	42,8	53,1	—[2])	92,2	1,1	2,0	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	84
—[2])	—[2])	47,4	67,4	81,2	1,2	—[2])	—[2])	1,8	1,6	1,4	164
—[2])	—[2])	45,4	73,8	95,6	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	63
68,8	—[2])	—	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	—	8
—[2])	—[2])	—[2])	55,5	72,3	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	155
—[2])	—[2])	46,9	72,2	94,8	1,1	—[2])	—[2])	1,4	—[2])	—[2])	61
36,8	—[2])	76,7	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	21
—[2])	—[2])	86,1	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	15
—[2])	—[2])	69,7	90,8	—	1,1	—[2])	—[2])	1,3	—[2])	—	46
—[2])	—[2])	49,1	73,8	92,5	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	73
26,0	41,2	48,4	61,9	71,3	1,3	8,3	9,7	8,7	5,5	4,1	1 195
41,6	66,1	75,4	87,7	94,9	1,9	8,3	9,7	8,1	5,0	3,5	176
17,3	25,3	31,6	45,2	58,4	1,3	4,3	3,5	2,8	2,3	2,4	493
21,8	34,3	44,5	63,7	—[2])	1,2	3,0	2,3	2,2	—[2])	—[2])	269
45,6	57,8	70,9	—[2])	95,1	1,3	4,7	3,7	2,8	—[2])	—[2])	119
95,8	98,0	—[2])	—	—	1,9	4,3	—[2])	—[2])	—	—	14
29,5	44,1	56,5	74,2	87,9	1,1	2,0	1,8	1,9	—[2])	—[2])	114
—[2])	—[2])	100,0	—	—	1,6	—[2])	—[2])	1,6	—	—	10

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
50	*Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen*	11 169,3	—
5060	Herstellung von Büromaschinen	2 708,9	*24,3*
5080	Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung	8 460,3	*75,7*
51	*Feinkeramik*	3 455,2	—
5110	Herstellung von Porzellan	1 149,0	*33,3*
5120	Herstellung von Steingut, Feinsteinzeug, Ton- und Töpferwaren	526,5	*15,2*
5150	Herstellung von sanitärer Installationskeramik	174,5	*5,1*
5160	Herstellung von technischer Keramik	297,1	*8,6*
5170	Herstellung von Fliesen, Baukeramik, Kacheln, Kachelöfen	1 308,1	*37,9*
52	*Herstellung und Verarbeitung von Glas*	8 257,0	—
5211	Herstellung von Flachglas (ohne technisches Glas)	1 681,8	*20,4*
5225	Herstellung von Hohlglas, technischem Glas	3 690,2	*44,7*
5290	Verarbeitung und Veredlung von Glas, Herstellung und Verarbeitung von Glasfaser	2 885,0	*34,9*
53	*Holzbearbeitung*	7 037,5	—
5311	Säge- und Hobelwerke	2 998,8	*42,6*
5361	Herstellung von Halbwaren aus Holz	4 038,7	*57,4*
54	*Holzverarbeitung*	26 168,6	—
5411	Herstellung von Bauelementen aus Holz (ohne Fertigteilbauten)	3 919,0	*15,0*
5421	Herstellung von Holzmöbeln (ohne Polstermöbel)	14 708,9	*56,2*
5424	Herstellung von Polstermöbeln	3 233,3	*12,4*
5427	Herstellung von Matratzen	368,1	*1,4*
5431	Herstellung von Holzverpackungsmitteln und -lagerbehältern	905,7	*3,5*
5441	Herstellung von sonstigen Holzwaren	2 353,9	*9,0*
5461	Herstellung von Kork-, Korb- und Flechtwaren (ohne Korbmöbel)	86,7	*0,3*
5470	Herstellung von Pinseln, Besen, Bürsten, Bearbeitung von Naturschwämmen	593,0	*2,3*
55	*Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung*	10 276,8	—
5500	identisch mit 55		
56	*Papier- und Pappeverarbeitung*	13 044,1	—
5610	Herstellung von Tapeten, Spezialpapieren, Verpackungsmitteln aus Papier	7 518,4	*57,6*
5620	Herstellung von Schreibwaren, Bürobedarf aus Papier und Pappe; Buchbinderei	2 140,2	*16,4*
5691	Herstellung von sonstigen Waren aus Papier und Pappe	3 385,5	*26,0*

noch Tabelle II.4

Anteil der 3 umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)	Anteil der 6 …	Anteil der 10 …	Anteil der 25 …	Anteil der 50 …	Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[1] im Wirtschaftszweig	… der 3 umsatzgrößten Unternehmen	… der 6	… der 10	… der 25	… der 50	Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
73,8	84,6	—[2])	—[2])	99,2	1,5	6,0	5,2	—[2])	—[2])	—[2])	74
—[2])	—[2])	—[2])	97,4	—	1,6	—[2])	—[2])	—[2])	2,0	—	42
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	32
37,3	48,6	—[2])	72,6	86,7	1,3	9,7	7,3	—[2])	—[2])	2,0	154
46,4	56,0	66,5	92,0	—	1,5	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	48
34,5	45,4	57,4	82,1	96,2	1,1	2,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	68
—[2])	—	—	—	—	1,6	—[2])	—	—	—	—	5
68,9	87,7	—[2])	—	—	1,6	3,7	—[2])	—[2])	—	—	14
76,8	89,1	—[2])	—	—	1,6	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	19
26,7	44,8	51,8	68,5	—[2])	1,2	6,0	4,7	3,6	2,7	—[2])	290
98,4	100,0	—	—	—	2,8	—[2])	2,8	—	—	—	6
40,7	52,3	63,5	85,5	98,5	1,3	3,3	2,5	—[2])	1,7	—[2])	64
29,0	40,9	—[2])	61,6	73,4	1,1	3,0	2,7	—[2])	—[2])	—[2])	220
9,6	15,9	—[2])	38,6	54,5	1,1	2,0	1,8	—[2])	—[2])	—[2])	507
10,3	—[2])	—[2])	37,7	51,0	1,1	3,0	—[2])	—[2])	1,4	1,3	366
16,7	27,2	38,2	—[2])	82,8	1,2	—[2])	1,7	1,8	—[2])	1,5	141
3,2	5,5	8,1	—[2])	22,6	1,1	3,0	—[2])	2,2	—[2])	2,3	2513
9,9	15,8	—[2])	37,0	51,6	1,1	—[2])	4,8	—[2])	2,2	1,7	472
5,5	9,2	13,5	23,8	34,3	1,1	4,3	—[2])	2,7	—[2])	1,8	1295
16,6	23,6	31,3	51,1	68,2	1,1	—[2])	1,8	1,9	—[2])	—[2])	212
48,2	60,8	70,0	91,1	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	37
—[2])	—[2])	46,5	67,3	83,5	1,2	—[2])	—[2])	2,1	—[2])	1,3	108
—[2])	—[2])	26,8	43,6	59,1	1,1	—[2])	—[2])	1,6	1,7	—[2])	292
40,3	—[2])	87,7	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	17
19,7	30,8	43,2	70,0	90,2	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	80
29,6	42,0	52,8	71,0	86,0	1,3	5,7	4,0	—[2])	2,0	—[2])	136
12,3	18,0	22,9	34,6	—[2])	1,2	8,0	7,0	5,4	3,6	—[2])	776
10,9	16,0	22,1	36,4	52,4	1,2	8,0	—[2])	4,5	2,8	2,2	437
—[2])	—[2])	36,7	55,7	—[2])	1,1	—[2])	—[2])	1,7	1,7	—[2])	218
43,2	57,2	—[2])	84,5	92,9	1,3	4,7	4,2	—[2])	—[2])	—[2])	121

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
57	*Druckerei, Vervielfältigung*	17 093,1	—
5700	identisch mit 57		
58	*Herstellung von Kunststoffwaren*	22 596,8	—
5800	identisch mit 58		
59	*Gummiverarbeitung*	12 338,6	—
5900	identisch mit 59		
61	*Ledererzeugung*	1 209,5	—
6100	identisch mit 61		
62	*Lederverarbeitung*	6 195,7	—
6211	Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Schuhen)	2 021,8	*32,6*
6251	Herstellung von Schuhen	4 173,9	*67,4*
63	*Textilgewerbe*	31 930,0	—
6301	Wollaufbereitung, Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Wollgarnen	370,4	*1,2*
6311	Wollspinnerei	1 270,8	*4,0*
6312	Baumwollspinnerei	3 224,9	*10,1*
6322	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Baumwollgarnen	323,6	*1,0*
6323	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Seidengarnen, Texturiererei	1 031,0	*3,2*
6331	Wollweberei, a. n. g.	1 251,1	*3,9*
6332	Baumwollweberei, a. n. g.	4 616,4	*14,5*
6333	Seidenweberei, a. n. g.	1 631,8	*5,1*
6354	Leinen-, Hanf- und Ramieaufbereitung und -verarbeitung	52,9	*0,2*
6355	Jutespinnerei und -weberei	296,8	*0,9*
6357	Herstellung von Seilerwaren, Bindfäden und ähnlichem aus Fasern aller Art	26,9	*0,1*
6361	Herstellung von Gardinenstoff	710,9	*2,2*
6365	Herstellung von Möbel- und Dekorationsstoff	1 124,4	*3,5*
6370	Wirkerei, Strickerei	7 135,5	*22,3*
6380	Herstellung von Teppichen und ähnlichem, beschichtetem Gewebe	3 052,5	*9,6*
6391	Veredlung von Textilien	2 980,4	*9,3*
6399	Sonstiges Textilgewerbe, a. n. g.	2 829,9	*8,9*
64	*Bekleidungsgewerbe*	20 313,0	—
6413	Herstellung von Herrenoberbekleidung	4 314,5	*21,2*
6414	Herstellung von Damen- und Kinderoberbekleidung	9 090,6	*44,8*
6421	Herstellung von Herren-, Damen- und Kinderwäsche	1 527,4	*7,5*
6425	Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche	412,4	*2,0*

noch Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[1])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
7,5	10,7	14,5	23,9	32,5	1,0	2,7	2,2	2,0	1,6	—[2])	1834
6,8	10,8	14,6	24,4	35,1	1,1	5,3	3,7	3,5	—[2])	2,3	1633
37,0	50,5	63,3	79,4	88,8	1,4	8,7	7,7	—[2])	3,1	—[2])	211
—[2])	—[2])	47,7	77,4	94,1	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	1,1	—[2])	76
15,9	22,2	27,5	39,2	51,7	1,3	8,3	6,8	5,7	3,9	3,0	607
7,4	13,5	20,7	39,0	55,9	1,2	2,0	2,0	—[2])	1,6	1,5	307
23,6	33,0	40,8	56,5	70,3	1,4	8,3	6,8	5,7	4,2	—[2])	300
3,8	6,8	10,0	18,3	—[2])	1,4	2,3	4,2	3,8	2,9	—[2])	1678
—[2])	—	—	—	—	—[2])	—[2])	—	—	—	—	5
23,5	41,5	59,6	89,3	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	48
26,5	41,6	—[2])	79,3	—[2])	1,4	3,7	2,8	—[2])	—[2])	—[2])	65
51,0	69,7	83,4	—	—	1,3	2,3	—[2])	—[2])	—	—	24
—[2])	—[2])	86,4	—	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	23
14,8	28,1	41,6	73,5	—[2])	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	1,2	—[2])	60
16,6	—[2])	—[2])	—[2])	75,2	1,4	3,0	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	154
—[2])	—[2])	—[2])	90,1	—	1,5	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	45
89,1	100,0	—	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	—	6
56,2	79,1	96,4	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	13
—[2])	—	—	—	—	—[2])	—[2])	—	—	—	—	5
21,9	38,8	—[2])	—[2])	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	49
17,4	—[2])	48,1	78,5	—[2])	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	65
10,4	—[2])	—[2])	36,2	49,1	1,6	6,0	—[2])	—[2])	3,7	3,4	620
28,5	43,9	58,4	85,0	99,4	1,2	3,0	2,2	—[2])	1,4	—[2])	57
23,3	32,1	—[2])	59,6	76,5	1,1	—[2])	1,7	—[2])	—[2])	—[2])	169
19,9	—[2])	35,7	51,9	65,7	1,1	2,7	—[2])	1,9	1,5	1,3	270
4,6	6,9	9,4	16,4	25,2	1,3	14,7	10,0	7,3	5,2	3,9	2513
9,8	16,5	23,3	41,7	60,1	1,4	5,0	3,7	3,5	3,3	2,8	325
8,6	—[2])	—[2])	28,9	42,1	1,2	11,7	—[2])	—[2])	3,8	—[2])	1272
17,9	26,4	—[2])	54,5	74,7	1,3	2,7	—[2])	—[2])	1,8	1,7	172
50,8	64,0	71,7	87,7	99,0	1,2	3,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	56

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
6430	Serienfertigung von Arbeits-, Sport-, Leder-, Regenschutzbekleidung, Uniformen	1 756,8	*8,6*
6440	Herstellung von Miederwaren	651,1	*3,2*
6450	Herstellung von Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör	676,6	*3,3*
6460	Verarbeitung von Fellen, Pelzen	741,1	*3,6*
6470	Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen)	667,2	*3,3*
6481	Herstellung von konfektionierten textilen Artikeln für die Innenausstattung	52,4	*0,3*
6489	Herstellung von sonstigen konfektionierten textilen Artikeln, a. n. g.	368,9	*1,8*
6499	Mit dem Bekleidungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	54,2	*0,3*
65	*Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)*	12,5	—
68	*Ernährungsgewerbe*	123 023,0	—
6811	Mahl- und Schälmühlen	3 438,3	*2,8*
6812	Herstellung von Teigwaren	509,1	*0,4*
6813	Herstellung von Nährmitteln (ohne Teigwaren)	3 976,1	*3,2*
6814	Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen	340,3	*0,3*
6816	Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a. n. g.	775,1	*0,6*
6818	Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren)	4 354,4	*3,5*
6819	Herstellung von Dauerbackwaren	1 737,9	*1,4*
6821	Zuckerindustrie	4 401,9	*3,6*
6825	Obst- und Gemüseverarbeitung	3 684,2	*3,0*
6828	Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)	9 079,5	*7,4*
6831	Molkerei, Käserei	17 099,4	*13,9*
6836	Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten, Schmelzkäse	4 979,7	*4,0*
6841	Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl	2 671,1	*2,2*
6844	Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten	4 675,6	*3,8*
6847	Talgschmelzen, Schmalzsiedereien	214,9	*0,2*
6852	Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe)	6 473,3	*5,3*
6853	Fleischwarenindustrie (ohne Talgschmelzen und ähnliches)	8 906,4	*7,2*
6854	Fleischerei	3 009,0	*2,4*
6856	Fischverarbeitung	2 053,1	*1,7*
6860	Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln	8 758,9	*7,1*
6871	Brauerei	11 659,1	*9,5*
6872	Mälzerei	698,1	*0,6*
6873	Alkoholbrennerei	173,3	*0,1*
6875	Herstellung von Spirituosen	5 047,9	*4,1*
6877	Herstellung und Verarbeitung von Wein	1 606,5	*1,3*
6879	Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden	4 620,2	*3,8*

noch Tabelle II.4

Anteil der 3	6	10	25	50	Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen [1]) im Wirtschaftszweig	der 3	6	10	25	50	Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
—[2])	—[2])	33,6	52,6	69,8	1,4	—[2])	—[2])	2,8	3,0	—[2])	233
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	2,5	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	27
13,1	23,1	33,5	56,3	76,4	1,1	2,3	2,0	1,8	—[2])	—[2])	118
26,9	35,0	43,1	60,8	77,7	1,0	—[2])	—[2])	1,3	—[2])	—[2])	123
—[2])	—[2])	43,1	69,9	91,5	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	75
55,2	75,2	93,8	—	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	14
20,9	—[2])	—[2])	65,5	85,5	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	83
48,2	71,0	89,4	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	15
63,7	—[2])	—	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	—	7
5,2	8,1	11,3	19,9	28,3	1,2	5,3	5,3	5,6	5,2	4,1	3 855
31,5	—[2])	—[2])	79,1	94,2	—[2])	3,7	—[2])	—[2])	1,6	—[2])	74
49,7	75,4	91,6	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	16
55,8	73,1	—[2])	95,8	—	1,4	4,7	—[2])	—[2])	—[2])	—	48
72,0	87,5	—[2])	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	11
51,8	72,0	86,6	99,7	—	1,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	28
—[2])	—[2])	21,9	—[2])	48,3	1,1	—[2])	—[2])	4,0	—[2])	—[2])	770
—[2])	—[2])	76,3	—[2])	98,3	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	63
46,8	58,2	70,7	95,2	—	1,6	5,3	3,5	—[2])	—[2])	—	34
15,4	—[2])	35,4	55,0	73,5	1,2	4,3	—[2])	3,6	—[2])	—[2])	192
31,3	42,0	52,4	75,9	89,8	1,2	3,3	2,5	2,3	1,6	—[2])	149
11,3	18,3	24,9	38,8	54,6	1,4	4,7	5,0	5,0	3,2	—[2])	292
35,3	53,7	72,2	—[2])	—	1,9	4,3	4,2	3,3	—[2])	—	36
57,5	—[2])	99,2	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	13
—[2])	—[2])	98,5	—	—	1,6	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	16
—[2])	—[2])	—[2])	—	—	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	11
39,7	51,3	60,6	77,9	—[2])	1,5	6,3	4,7	3,6	—[2])	—[2])	106
15,2	22,3	29,7	45,8	61,9	1,1	2,0	2,7	—[2])	—[2])	—[2])	281
—[2])	—[2])	19,8	32,1	44,2	1,0	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	451
49,1	—[2])	67,7	84,4	—[2])	1,2	3,7	—[2])	2,0	—[2])	—[2])	69
43,8	63,6	76,4	96,5	—	1,3	2,7	—[2])	—[2])	—[2])	—	44
10,8	18,0	25,5	44,0	—[2])	1,1	6,7	4,2	3,0	2,2	—[2])	528
30,2	44,5	59,3	95,6	—	1,4	2,3	—[2])	—[2])	—[2])	—	28
—[2])	—[2])	94,6	—	—	1,2	—[2])	—[2])	—[2])	—	—	13
24,0	37,8	48,6	75,3	92,4	1,2	—[2])	2,3	—[2])	1,4	1,3	87
—[2])	—[2])	81,5	96,4	—	1,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—	37
—[2])	—[2])	31,8	46,0	60,6	1,1	—[2])	—[2])	2,9	2,0	—[2])	240

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
6882	Übriges Ernährungsgewerbe (ohne Herstellung von Futtermitteln)	1 575,7	*1,3*
6889	Herstellung von Futtermitteln	6 504,1	*5,3*
69	*Tabakverarbeitung*	15 294,3	—
6911	Herstellung von Zigaretten)	14 635,1	*95,7*
6915	Tabakverarbeitung (ohne Herstellung von Zigaretten)	659,2	*4,3*
72	*Hoch- und Tiefbau*	79 696,5	—
7210	Hoch- und Tiefbau, o.a.S.	32 347,1	*40,6*
7220	Hochbau (ohne Fertigteilbau)	20 442,0	*25,6*
7231	Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau	1 593,9	*2,0*
7233	Montage von Fertigteilbauten aus Beton im Hochbau	448,5	*0,6*
7235	Herstellung von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau	2 527,4	*3,2*
7237	Montage von Fertigteilbauten aus Holz im Hochbau	658,8	*0,8*
7241	Erdbewegungsarbeiten, Landeskulturbau	720,1	*0,9*
7242	Wasser- und Wasserspezialbau	337,2	*0,4*
7243	Straßenbau	11 903,9	*14,9*
7244	Brunnenbau, nichtbergbauliche Tiefbohrung	476,1	*0,6*
7245	Bergbauliche Tiefbohrung und ähnliche (ohne Erdölbohrung)	483,7	*0,6*
7249	Tiefbau, a. n. g.	7 485,3	*9,4*
7251	Gerüstbau	261,1	*0,3*
7255	Fassadenreinigung	11,4	*0,0*
73	*Spezialbau*	2 945,2	—
7301	Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau	434,6	*14,8*
7303	Abdichtung gegen Wasser, Feuchtigkeit	290,6	*9,9*
7304	Abdämmung gegen Kälte, Wärme, Schall, Erschütterung	2 027,4	*68,8*
7305	Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe	190,7	*6,5*
74	*Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei*	1 088,1	—
7400	identisch mit 74		
75	*Zimmerei, Dachdeckerei*	2 670,0	—
7510	Zimmerei, Ingenieurholzbau	976,4	*36,6*
7550	Dachdeckerei	1 693,6	*63,4*
76	*Bauinstallation*	12 284,4	—
7610	Klempnerei, Gas- und Wasserinstallation	2 287,9	*18,6*
7640	Installation von Heizungs-, Klima- und gesundheitstechnischen Anlagen	6 327,7	*51,5*
7670	Elektroinstallation	3 668,8	*29,9*

noch Tabelle II.4

Anteil der					Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen [1]) [3])						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	im Wirtschaftszweig	der					
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						3	6	10	25	50	
						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
20,3	*32,5*	—[2])	*72,5*	*90,7*	1,2	—[2])	1,5	—[2])	—[2])	—[2])	84
24,3	*38,7*	*48,7*	*70,5*	*86,2*	1,4	5,0	4,2	3,6	2,4	1,8	134
64,9	*93,4*	—[2])	—[2])	—	2,0	4,3	3,2	—[2])	—[2])	—	47
67,9	*97,6*	—[2])	—	—	2,3	4,3	—[2])	—[2])	—	—	11
43,9	*65,1*	*80,0*	*97,1*	—	1,9	4,7	5,3	—[2])	2,2	—	36
5,9	*9,2*	*12,1*	*17,4*	*22,0*	—	—	—	—	—	—	11 365
14,6	*21,6*	*28,2*	*38,0*	*44,8*	—	—	—	—	—	—	2 783
7,3	*9,2*	*11,0*	*14,9*	—[2])	—	—	—	—	—	—	5 357
27,8	*44,7*	*55,9*	*77,7*	*93,7*	—	—	—	—	—	—	76
52,4	*73,1*	*84,6*	*99,6*	—	—	—	—	—	—	—	27
24,2	*36,3*	*46,2*	*70,6*	*86,7*	—	—	—	—	—	—	108
62,6	*81,5*	*89,0*	*99,6*	—	—	—	—	—	—	—	27
26,1	*33,6*	*39,9*	*54,6*	*71,7*	—	—	—	—	—	—	128
24,7	*42,6*	*56,8*	*87,6*	—	—	—	—	—	—	—	42
6,0	*8,6*	*11,4*	*18,9*	*26,4*	—	—	—	—	—	—	1 376
42,5	*60,3*	*72,8*	*92,3*	—	—	—	—	—	—	—	42
93,0	*100,0*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6
3,9	*6,7*	*9,4*	*16,7*	*25,2*	—	—	—	—	—	—	1 314
15,0	*25,1*	*35,4*	*61,0*	*86,1*	—	—	—	—	—	—	74
—[2])	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5
39,1	*45,3*	*51,3*	*60,6*	*69,4*	—	—	—	—	—	—	321
34,5	*44,8*	*53,8*	*77,6*	*97,1*	—	—	—	—	—	—	59
25,6	*38,9*	*50,8*	*78,1*	*98,7*	—	—	—	—	—	—	53
56,8	*65,1*	*70,0*	*78,4*	*85,4*	—	—	—	—	—	—	167
25,4	*41,2*	*53,8*	*83,1*	—	—	—	—	—	—	—	41
6,3	*10,2*	*14,3*	*25,5*	*37,7*	—	—	—	—	—	—	399
7,8	*10,7*	*14,2*	*22,2*	*30,3*	—	—	—	—	—	—	774
8,2	*12,8*	*17,3*	*28,3*	*41,3*	—	—	—	—	—	—	314
12,1	*16,4*	*21,0*	*30,7*	*40,7*	—	—	—	—	—	—	460
6,1	*8,6*	*10,2*	*14,1*	*18,3*	—	—	—	—	—	—	3 631
3,2	*5,0*	*7,0*	*12,9*	*20,6*	—	—	—	—	—	—	888
8,9	*11,7*	*13,9*	*20,1*	*26,5*	—	—	—	—	—	—	1 473
12,8	*15,9*	*18,4*	*24,4*	*30,8*	—	—	—	—	—	—	1 270

noch Tabelle II.4

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte a)		Umsatz des Wirtschaftszweiges (Mio. DM)	Anteil des Vierstellers am Umsatz des Zweistellers (%)
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
77	*Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)*	5 683,2	—
7710	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	165,6	*2,9*
7731	Glasergewerbe	383,9	*6,8*
7734	Maler- und Lackierergewerbe	2 573,7	*45,3*
7751	Bautischlerei	483,2	*8,5*
7755	Parkettlegerei	19,5	*0,3*
7771	Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerei	1 391,6	*24,5*
7774	Estrichlegerei	466,5	*8,2*
7777	Sonstige Fußbodenlegerei und -kleberei (ohne Estrich)	149,6	*2,6*
7791	Ofen- und Herdsetzerei	7,4	*0,1*
7799	Sonstiges Ausbaugewerbe (ohne Ofen- und Herdsetzerei)	39,9	*0,7*

[1]) Bergbauliche und verarbeitende Betriebe der dargestellten Unternehmen (vgl. Kapitel II, Abschnitt 2.2).
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Für das Baugewerbe liegen keine Angaben zur Anzahl der Betriebe vor.

noch Tabelle II.4

Anteil der 3	6	10	25	50	Durchschnittliche Zahl der Betriebe pro Unternehmen[3]) im Wirtschaftszweig	der 3	6	10	25	50	Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)						umsatzgrößten Unternehmen					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p
3,6	*5,5*	*7,5*	*12,9*	*18,3*	—	—	—	—	—	—	2 057
50,9	*64,3*	*75,6*	*96,7*	—	—	—	—	—	—	—	30
18,5	*24,6*	*31,5*	*51,7*	*73,9*	—	—	—	—	—	—	102
6,6	*9,5*	*12,3*	*18,6*	*25,3*	—	—	—	—	—	—	1 208
6,6	*11,3*	*16,9*	*32,3*	*51,1*	—	—	—	—	—	—	180
55,7	—[2])	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7
8,8	*13,2*	*17,6*	*28,5*	*40,8*	—	—	—	—	—	—	378
14,5	*23,4*	*31,0*	*51,4*	*74,7*	—	—	—	—	—	—	97
26,4	*39,2*	*52,3*	*89,1*	—	—	—	—	—	—	—	34
—[2])	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4
31,9	*55,3*	*81,6*	—	—	—	—	—	—	—	—	15

Tabelle II.5

Zweistellige Wirtschaftszweige nach der Höhe des Anteils der umsatzgrößten Unternehmen am Umsatz, an der Beschäftigtenzahl, den Investitionen und dem Census Value Added des jeweiligen Wirtschaftszweiges 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) [1]			Anteil der				
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		3	6	10	25	50
			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b		g	h	i	j	k
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	am Umsatz c	—[2])	—[2])	—[2])	99,3	—[5])
		an der Beschäftigtenzahl d	—[2])	—[2])	—[2])	99,1	—[5])
		an den Investitionen e	—[2])	—[2])	—[2])	98,1	—[5])
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[4])	99,2	—[5])
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	am Umsatz c	82,6	100,0	—[5])	—[5])	—[5])
		an der Beschäftigtenzahl d	84,6	100,0	—[5])	—[5])	—[5])
		an den Investitionen e	82,4	100,0	—[5])	—[5])	—[5])
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[5])	—[5])	—[5])
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	am Umsatz c	73,8	84,6	—[2])	—[2])	99,2
		an der Beschäftigtenzahl d	63,0	79,2	—[2])	—[2])	98,3
		an den Investitionen e	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	99,7
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	87,0	—[4])	—[4])	—[4])
21	Bergbau	am Umsatz c	66,9	84,2	94,3	99,0	99,7
		an der Beschäftigtenzahl d	71,1	85,6	94,4	98,6	99,5
		an den Investitionen e	58,7	70,3	92,7	98,8	99,8
		am Census Value Added [3]) f	65,5	80,6	92,1	—[4])	—[4])
69	Tabakverarbeitung	am Umsatz c	64,9	93,4	—[2])	—[2])	—[5])
		an der Beschäftigtenzahl d	50,6	69,2	—[2])	—[2])	—[5])
		an den Investitionen e	53,9	91,7	—[2])	—[2])	—[5])
		am Census Value Added [3]) f	66,6	94,9	—[4])	—[4])	—[5])
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	am Umsatz c	63,7	—[2])	—[5])	—[5])	—[5])
		an der Beschäftigtenzahl d	51,8	—[2])	—[5])	—[5])	—[5])
		an den Investitionen e	43,0	—[2])	—[5])	—[5])	—[5])
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[5])	—[5])	—[5])
22	Mineralölverarbeitung	am Umsatz c	60,4	82,9	93,6	99,3	—[2])
		an der Beschäftigtenzahl d	36,7	64,3	76,9	94,1	—[2])
		an den Investitionen e	43,3	69,8	90,1	99,0	—[2])
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	am Umsatz c	47,5	63,4	71,3	78,0	82,7
		an der Beschäftigtenzahl d	39,7	53,5	62,4	71,9	77,6
		an den Investitionen e	54,1	71,3	78,4	84,5	88,6
		am Census Value Added [3]) f	47,5	62,8	70,4	78,6	83,8
34	Schiffbau	am Umsatz c	43,9	60,0	71,0	86,8	95,2
		an der Beschäftigtenzahl d	42,9	60,4	69,7	84,3	93,9
		an den Investitionen e	31,6	—[2])	70,2	76,9	94,1
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])

noch Tabelle II.5

SYPRO Kenn-Ziffer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) [1] Bezeichnung			Anteil der 3 umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)	6	10	25	50
a	b			g	h	i	j	k
73	Spezialbau	am Umsatz	c	39,1	45,3	51,3	60,6	69,4
		an der Beschäftigtenzahl	d	36,8	42,8	48,4	56,7	65,1
		an den Investitionen	e	27,1	31,6	35,6	49,3	58,5
		am Census Value Added [3]	f	— [6]	— [6]	— [6]	— [6]	— [6]
27	Eisenschaffende Industrie	am Umsatz	c	37,9	57,8	75,1	91,0	97,5
		an der Beschäftigtenzahl	d	43,1	63,6	79,1	93,0	97,6
		an den Investitionen	e	47,4	57,1	79,5	88,7	92,7
		am Census Value Added [3]	f	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]
51	Feinkeramik	am Umsatz	c	37,3	48,6	— [2]	72,6	86,7
		an der Beschäftigtenzahl	d	33,8	45,7	— [2]	68,5	84,5
		an den Investitionen	e	32,8	43,4	— [2]	64,7	80,9
		am Census Value Added [3]	f	37,0	49,1	— [4]	72,0	86,6
59	Gummiverarbeitung	am Umsatz	c	37,0	50,5	63,3	79,4	88,8
		an der Beschäftigtenzahl	d	34,8	51,7	59,4	75,2	86,4
		an den Investitionen	e	42,7	61,9	69,1	81,1	89,7
		am Census Value Added [3]	f	37,9	52,6	62,4	78,4	89,1
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	am Umsatz	c	32,1	41,6	48,4	59,1	66,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	32,1	40,3	45,9	55,9	62,3
		an den Investitionen	e	35,2	43,9	48,8	57,7	64,9
		am Census Value Added [3]	f	34,3	43,6	48,9	59,1	65,3
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	am Umsatz	c	29,6	42,0	52,8	71,0	86,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	26,9	37,2	44,9	65,3	81,2
		an den Investitionen	e	41,3	55,5	63,7	80,2	91,7
		am Census Value Added [3]	f	32,1	44,0	53,2	70,7	— [4]
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	am Umsatz	c	26,7	44,8	51,8	68,5	— [2]
		an der Beschäftigtenzahl	d	22,7	40,4	46,4	63,5	— [2]
		an den Investitionen	e	27,8	40,5	47,6	70,1	— [2]
		am Census Value Added [3]	f	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]
40	Chemische Industrie	am Umsatz	c	26,0	41,2	48,4	61,9	71,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	29,4	35,4	43,1	55,4	64,5
		an den Investitionen	e	37,4	42,5	47,2	63,3	70,5
		am Census Value Added [3]	f	30,2	40,4	47,0	59,7	69,0
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	am Umsatz	c	24,7	38,4	50,3	71,4	85,8
		an der Beschäftigtenzahl	d	19,1	39,7	45,6	69,9	82,8
		an den Investitionen	e	23,1	35,4	45,0	71,8	82,4
		am Census Value Added [3]	f	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]	— [4]
61	Ledererzeugung	am Umsatz	c	— [2]	— [2]	47,7	77,4	94,1
		an der Beschäftigtenzahl	d	— [2]	— [2]	42,0	70,3	90,0
		an den Investitionen	e	— [2]	— [2]	53,5	82,6	95,4
		am Census Value Added [3]	f	— [4]	— [4]	43,9	75,8	93,7
29	Gießerei	am Umsatz	c	21,2	30,6	40,5	57,2	68,6
		an der Beschäftigtenzahl	d	19,5	27,0	36,5	52,9	64,6
		an den Investitionen	e	19,7	29,0	38,5	55,8	67,6
		am Census Value Added [3]	f	20,1	29,1	39,1	55,4	67,2

noch Tabelle II.5

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) [1])			Anteil der				
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		3	6	10	25	50
			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b		g	h	i	j	k
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau ..	am Umsatz c	19,2	26,6	33,7	—[2])	—[2])
		an der Beschäftigtenzahl d	17,2	22,0	25,4	—[2])	—[2])
		an den Investitionen e	22,2	27,3	30,0	—[2])	—[2])
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])
62	Lederverarbeitung........	am Umsatz c	15,9	22,2	27,5	39,2	51,7
		an der Beschäftigtenzahl d	16,0	21,2	26,1	36,1	47,9
		an den Investitionen e	11,5	18,3	27,6	36,0	—[2])
		am Census Value Added [3]) f	16,4	22,4	27,5	38,4	50,9
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren.	am Umsatz c	15,1	23,6	29,0	39,4	49,5
		an der Beschäftigtenzahl d	11,8	21,3	26,4	36,4	45,5
		an den Investitionen e	16,3	28,0	33,7	41,7	54,2
		am Census Value Added [3]) f	13,5	22,9	28,6	38,9	48,3
56	Papier- und Pappe-verarbeitung............	am Umsatz c	12,3	18,0	22,9	34,6	—[2])
		an der Beschäftigtenzahl d	9,6	14,2	17,7	29,0	—[2])
		an den Investitionen e	7,3	12,4	17,2	35,4	—[2])
		am Census Value Added [3]) f	10,8	17,0	21,0	33,2	—[4])
32	Maschinenbau............	am Umsatz c	9,7	14,5	18,7	26,9	34,8
		an der Beschäftigtenzahl d	5,9	9,3	13,8	20,1	27,3
		an den Investitionen e	5,9	9,6	14,3	23,4	31,6
		am Census Value Added [3]) f	6,8	10,5	14,6	22,4	29,8
53	Holzbearbeitung..........	am Umsatz c	9,6	15,9	—[2])	38,6	54,5
		an der Beschäftigtenzahl d	9,1	14,9	—[2])	36,7	49,8
		an den Investitionen e	6,8	13,9	—[2])	43,0	59,2
		am Census Value Added [3]) f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	55,3
30	Ziehereien, Kaltwalz-werke, Stahlverfor-mung, Mechanik, a.n.g..	am Umsatz c	9,1	13,4	17,4	—[2])	36,3
		an der Beschäftigtenzahl d	3,5	7,2	9,2	—[2])	27,8
		an den Investitionen e	2,7	4,7	5,9	—[2])	25,5
		am Census Value Added [3]) f	4,2	8,2	10,5	—[4])	29,6
38	Herstellung von Eisen-Blech- und Metallwaren	am Umsatz c	8,3	12,1	15,2	23,5	31,6
		an der Beschäftigtenzahl d	8,0	10,8	13,2	19,4	27,0
		an den Investitionen e	5,4	9,7	11,0	18,1	26,4
		am Census Value Added [3]) f	7,7	11,3	14,1	22,0	30,2
75	Zimmerei, Dachdeckerei..	am Umsatz c	7,8	10,7	14,2	22,2	30,3
		an der Beschäftigtenzahl d	6,5	8,6	10,4	16,7	23,3
		an den Investitionen e	5,0	6,3	8,9	21,2	26,8
		am Census Value Added [3]) f	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
57	Druckerei, Vervielfälti-gung....................	am Umsatz c	7,5	10,7	14,5	23,9	32,5
		an der Beschäftigtenzahl d	5,1	7,8	11,4	18,5	25,9
		an den Investitionen e	3,7	8,5	10,5	18,2	24,9
		am Census Value Added [3]) f	6,6	10,0	13,7	—[4])	—[4])

noch Tabelle II.5

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) [1])				Anteil der				
				3	6	10	25	50
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b			g	h	i	j	k
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	am Umsatz	c	7,3	12,9	17,7	29,7	41,8
		an der Beschäftigtenzahl	d	6,4	11,5	16,0	25,5	37,7
		an den Investitionen	e	—[2])	—[2])	18,4	33,9	—[2])
		am Census Value Added[3])	f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	am Umsatz	c	6,9	12,4	16,1	24,9	33,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	5,6	10,8	14,0	22,4	30,5
		an den Investitionen	e	5,3	9,2	12,2	19,8	25,1
		am Census Value Added[3])	f	7,1	12,8	16,4	25,8	—[4])
58	Herstellung von Kunststoffwaren........	am Umsatz	c	6,8	10,8	14,6	24,4	35,1
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,5	7,4	10,4	18,4	27,8
		an den Investitionen	e	5,5	9,5	12,2	24,3	35,8
		am Census Value Added[3])	f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei...	am Umsatz	c	6,3	10,2	14,3	25,5	37,7
		an der Beschäftigtenzahl	d	2,9	5,5	7,9	18,4	28,9
		an den Investitionen	e	1,8	5,0	5,6	16,3	29,1
		am Census Value Added[3])	f	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
76	Bauinstallation	am Umsatz	c	6,1	8,6	10,2	14,1	18,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,8	5,9	7,1	10,0	13,4
		an den Investitionen	e	8,8	10,5	12,3	15,0	18,4
		am Census Value Added[3])	f	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
72	Hoch- und Tiefbau........	am Umsatz	c	5,9	9,2	12,1	17,4	22,0
		an der Beschäftigtenzahl	d	4,2	6,8	8,9	13,3	16,4
		an den Investitionen	e	6,1	8,6	10,1	17,3	21,0
		am Census Value Added[3])	f	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
68	Ernährungsgewerbe	am Umsatz	c	5,2	8,1	11,3	19,9	28,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	2,4	5,7	7,9	15,5	20,5
		an den Investitionen	e	1,9	5,2	6,6	12,2	18,4
		am Census Value Added[3])	f	4,0	7,4	9,9	18,5	25,5
64	Bekleidungsgewerbe......	am Umsatz	c	4,6	6,9	9,4	16,4	25,2
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,8	5,3	6,8	11,9	17,6
		an den Investitionen	e	3,6	5,6	6,9	10,1	19,4
		am Census Value Added[3])	f	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])	—[4])
63	Textilgewerbe	am Umsatz	c	3,8	6,8	10,0	18,3	—[2])
		an der Beschäftigtenzahl	d	2,7	5,6	8,4	16,0	—[2])
		an den Investitionen	e	3,8	6,1	8,9	15,3	—[2])
		am Census Value Added[3])	f	3,8	6,9	9,8	17,5	—[4])
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	am Umsatz	c	3,6	5,5	7,5	12,9	18,3
		an der Beschäftigtenzahl	d	3,0	4,8	6,2	9,9	14,0
		an den Investitionen	e	1,4	2,4	8,2	10,6	14,2
		am Census Value Added[3])	f	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])

noch Tabelle II.5

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte cg) [1]				Anteil der				
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung			3	6	10	25	50
				umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges (%)				
a	b			g	h	i	j	k
54	Holzverarbeitung	am Umsatz	c	3,2	5,5	8,1	— [2]	22,6
		an der Beschäftigtenzahl	d	2,6	4,8	6,6	— [2]	19,2
		an den Investitionen	e	2,2	4,1	6,3	— [2]	17,8
		am Census Value Added [3]	f	3,4	6,0	8,4	— [4]	22,9

[1]) Ist der Umsatzanteil der drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil des Vorjahres oder nach Schätzung.
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 2.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.
[4]) Schätzungen unplausibel oder aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[5]) Keine Angabe, da die Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig zu gering ist.
[6]) Für das Baugewerbe liegen keine Schätzungen für den Census Value Added vor.

Tabelle II.6

Kennzahlen für Schichten umsatzstarker Unternehmen nach zweistelligen Wirtschaftszweigen 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		
a	b		
	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe		
	Bergbau		
21	Bergbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census value added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe [4]		
22	Mineralölverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
27	Eisenschaffende Industrie	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
29	Gießerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
40	Chemische Industrie	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g

Tabelle II.6

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
118,2	111,2	141,9	135,4	131,3	95,7	65,9
8,8	7,2	7,0	22,3	12,8	9,8	2,8
59,5	54,8	62,1	77,6	—[2])	—[2])	—[2])
50,3	*49,3*	*43,8*	*57,3*	—[2])	—[2])	—[2])
3,7	34,3	19,3	6,5	2,6	1,4	1,2
2 252,7	3 701,8	1 845,5	1 902,2	751,1	—[5])	—[5])
27,8	32,8	26,7	44,8	14,4	—[5])	—[5])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,9	4,7	10,0	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
133,9	130,6	151,9	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
8,2	8,0	9,4	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
—[2])	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
—[2])	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
1,3	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
151,0	184,2	159,0	179,2	158,0	152,6	145,5
11,0	10,5	8,2	10,6	10,0	7,2	11,9
78,7	99,5	85,5	92,5	87,3	—[2])	—[2])
52,1	*54,0*	*53,7*	*51,6*	*55,3*	—[2])	—[2])
1,6	15,7	14,7	2,8	6,2	—[5])	—[5])
157,0	138,0	152,5	175,1	180,2	218,1	165,6
6,6	7,3	3,1	9,6	4,4	5,7	20,3
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,9	13,7	9,7	4,0	1,7	1,2	1,1
250,3	323,7	167,1	497,7	217,7	281,0	205,6
9,3	11,2	5,5	14,9	10,2	7,6	9,5
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,3	4,7	5,0	1,8	—[5])	—[5])	—[5])
94,9	103,0	118,7	99,8	96,2	92,5	84,2
4,1	4,1	5,1	4,1	4,3	4,1	3,7
52,9	54,5	63,2	56,5	52,4	53,7	48,9
55,8	*52,9*	*53,2*	*56,6*	*54,5*	*58,1*	*58,1*
1,2	8,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
219,4	194,0	550,5	205,0	241,5	225,6	177,4
9,4	12,0	7,9	5,8	12,3	7,4	7,8
100,8	103,8	167,5	88,3	104,0	102,3	87,9
45,9	*53,5*	*30,4*	*43,1*	*43,1*	*45,4*	*49,6*
1,3	8,3	11,0	7,3	3,4	2,8	1,2

noch Tabelle II.6

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		
a	b		
53	Holzbearbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
59	Gummiverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe [7])		
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
32	Maschinenbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
34	Schiffbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	d
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g

noch Tabelle II.6

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
157,3	166,2	170,6	—[5])	—[5])	190,0	142,6
8,0	6,0	9,9	—[5])	—[5])	9,9	6,5
57,9	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	51,5
36,8	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	*36,1*
1,1	2,0	1,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
194,0	213,3	233,9	271,5	173,1	183,6	144,3
13,9	21,4	19,3	14,7	11,3	10,0	6,1
83,1	99,4	95,6	99,1	71,4	—[2])	—[2])
42,8	*46,6*	*40,9*	*36,5*	*41,3*	—[2])	—[2])
1,3	5,7	2,3	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
110,2	117,2	88,0	181,9	112,8	92,7	90,4
4,7	5,7	5,3	4,3	3,5	3,6	3,5
54,5	59,3	47,5	69,5	55,4	51,6	43,8
49,5	*50,6*	*54,0*	*38,2*	*49,1*	*55,7*	*48,4*
1,4	8,7	6,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
123,2	321,2	144,2	245,9	—[5])	—[5])	108,7
5,3	4,1	2,9	3,2	—[5])	—[5])	5,5
56,5	67,5	62,3	64,8	—[2])	—[2])	55,0
45,8	*21,0*	*43,2*	*26,4*	—[2])	—[2])	*50,6*
1,1	4,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
116,2	130,0	178,6	241,7	—[5])	—[5])	—[5])
3,7	4,8	4,0	2,9	—[5])	—[5])	—[5])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,1	7,0	3,0	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
115,8	189,5	163,7	108,7	150,8	126,8	103,8
4,2	4,2	4,5	4,4	6,1	4,7	3,9
61,7	70,8	67,5	57,2	76,4	63,3	59,5
53,3	*37,3*	*41,2*	*52,6*	*50,7*	*49,9*	*57,3*
1,2	12,7	20,3	6,5	3,5	—[5])	—[5])
153,1	183,3	175,5	137,5	107,9	125,4	118,1
8,1	11,0	10,1	6,5	5,2	5,8	4,1
68,1	81,5	75,6	58,5	58,7	61,9	49,3
44,5	*44,4*	*43,1*	*42,5*	*54,4*	*49,4*	*41,8*
1,3	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
83,2	85,1	76,8	97,8	90,3	72,5	65,6
4,0	2,9	—[5])	—[5])	1,8	7,1	3,8
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,1	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
97,4	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])
5,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])
69,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])
71,1	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])
1,7	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])

noch Tabelle II.6

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		
a	b		
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe		
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
51	Feinkeramik	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
54	Holzverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g
56	Papier- und Pappeverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1])	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3])	g

noch Tabelle II.6

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
103,2	103,2	119,7	125,1	110,6	111,5	93,1
4,2	4,6	4,4	3,7	3,7	4,7	3,9
57,4	61,3	64,6	54,6	58,7	55,8	52,8
55,6	*59,4*	*54,0*	*43,6*	*53,1*	*50,0*	*56,7*
1,5	86,3	34,3	13,5	9,3	3,4	1,2
85,3	109,2	75,7	90,9	89,0	94,6	79,0
3,4	4,7	4,2	3,8	2,7	4,7	2,9
52,4	59,9	51,7	59,5	54,1	54,1	49,6
61,5	*54,8*	*68,2*	*65,5*	*60,8*	*57,2*	*62,8*
1,1	4,0	6,0	2,5	1,7	—[5])	—[5])
106,7	111,0	144,6	137,9	143,5	112,4	100,1
4,2	2,8	6,4	2,3	4,8	4,6	4,2
56,5	54,8	72,2	63,8	72,6	60,4	54,1
52,9	*49,3*	*50,0*	*46,3*	*50,6*	*53,8*	*54,0*
1,2	11,3	—[5])	—[5])	2,5	2,1	1,1
152,6	179,0	100,9	—[5])	—[5])	—[5])	70,2
20,2	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	3,9
105,8	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
69,3	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,5	6,0	4,3	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
89,9	102,7	97,5	96,7	113,9	89,3	84,0
4,1	—[5])	—[5])	—[5])	6,8	—[5])	—[5])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,1	2,3	3,0	1,5	—[5])	—[5])	—[5])
62,1	68,4	59,4	—[5])	—[5])	54,7	53,3
2,9	2,8	2,6	—[5])	—[5])	3,0	3,6
43,3	47,3	44,3	—[2])	—[2])	39,3	37,6
69,7	*69,1*	*74,5*	—[2])	—[2])	*71,9*	*70,6*
1,3	9,7	5,0	—[5])	—[5])	—[5])	1,0
106,3	124,8	109,2	123,5	103,9	—[5])	—[5])
5,9	7,2	4,2	6,9	7,8	—[5])	—[5])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,2	6,0	3,3	2,0	2,1	—[5])	—[5])
108,3	132,2	113,5	162,2	—[5])	—[5])	103,8
4,2	3,6	3,5	5,4	—[5])	—[5])	4,3
54,2	71,3	64,0	73,5	—[2])	—[2])	51,7
50,0	*54,0*	*56,4*	*45,3*	—[2])	—[2])	*49,8*
1,1	3,0	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	1,1
117,9	151,5	145,5	163,7	122,2	—[5])	—[5])
6,1	4,6	6,8	8,5	9,9	—[5])	—[5])
56,6	63,7	75,8	64,7	61,1	—[2])	—[2])
48,0	*42,1*	*52,1*	*39,5*	*50,0*	—[2])	—[2])
1,2	8,0	6,0	3,0	2,4	—[5])	—[5])

noch Tabelle II.6

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung		
a	b		
57	Druckerei, Vervielfältigung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
58	Herstellung von Kunststoffwaren	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
61	Ledererzeugung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
62	Lederverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
63	Textilgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
64	Bekleidungsgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe		
68	Ernährungsgewerbe	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g
69	Tabakverarbeitung	Umsatz je Beschäftigten (TDM)	c
		Investitionen/Beschäftigte (TDM)	d
		Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]	e
		Census Value Added/Umsatz (%)	f
		Betriebe pro Unternehmen [3]	g

noch Tabelle II.6

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten					
	1—3	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
	Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges					
h	i	j	k	l	m	n
101,9	148,8	123,8	106,6	134,9	119,6	92,7
6,2	4,5	11,1	3,3	6,7	5,6	6,3
61,3	79,3	77,5	62,2	—[2])	—[2])	—[2])
60,2	*53,3*	*62,6*	*58,4*	—[2])	—[2])	—[2])
1,0	2,7	1,7	1,8	1,4	—[5])	—[5])
121,5	182,6	167,3	156,8	147,6	139,6	109,2
6,9	8,5	9,4	6,5	10,4	8,5	6,2
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,1	5,3	2,0	3,3	—[5])	—[5])	1,1
174,9	—[5])	—[5])	—[5])	183,6	148,2	103,1
5,0	—[5])	—[5])	—[5])	5,2	3,3	2,3
56,1	—[2])	—[2])	—[2])	63,3	50,9	35,4
32,1	—[2])	—[2])	—[2])	*34,5*	*34,3*	*34,3*
1,1	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])	—[5])
79,0	78,7	95,5	84,9	92,3	83,3	73,4
2,0	1,5	2,7	3,9	1,7	—[5])	—[5])
38,4	39,5	43,9	40,2	41,7	40,8	36,2
48,6	*50,2*	*46,0*	*47,4*	*45,2*	49,0	*49,4*
1,3	8,3	5,3	4,0	2,7	2,1	1,2
103,2	146,4	105,1	118,7	113,4	—[5])	—[5])
4,1	5,8	3,3	4,3	3,4	—[5])	—[5])
46,4	64,8	49,1	49,5	47,0	—[2])	—[2])
45,0	*44,3*	*46,7*	*41,7*	*41,5*	—[2])	—[2])
1,4	2,3	6,0	3,3	2,3	—[5])	—[5])
79,0	95,5	126,6	120,4	109,6	121,4	71,7
1,6	1,5	2,0	1,3	1,0	2,5	1,5
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
1,3	14,7	5,3	3,3	3,7	2,7	1,2
49,2	60,6	—[5])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
0,6	0,5	—[5])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
36,6	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
74,3	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
—[3])	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])	—[6])	—[6])
243,5	536,2	206,1	371,7	273,8	407,4	219,6
8,6	7,0	8,4	5,7	6,3	10,7	8,8
74,8	124,1	76,3	88,9	84,9	102,8	70,1
30,7	*23,1*	*37,0*	*23,9*	*31,0*	*25,2*	*31,9*
1,2	5,3	5,3	6,0	4,9	3,1	1,1
629,4	807,7	962,1	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])
12,1	12,9	24,6	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])
540,7	711,5	822,4	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])
85,9	*88,1*	*85,5*	—[2])	—[2])	—[6])	—[6])
2,0	4,3	2,0	—[5])	—[5])	—[6])	—[6])

noch Tabelle II.6

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	
a	b	
	Baugewerbe [8])	
	Bauhauptgewerbe	
72	Hoch- und Tiefbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g
73	Spezialbau	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g
74	Stukkateurgewerbe, Gipserei, Verputzerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g
75	Zimmerei, Dachdeckerei	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g
	Ausbaugewerbe	
76	Bauinstallation	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g
77	Ausbaugewerbe (ohne Bauinstallation)	Umsatz je Beschäftigten (TDM) c Investitionen/Beschäftigte (TDM) d Census Value Added/Beschäftigte (TDM) [1]) e Census Value Added/Umsatz (%) f Betriebe pro Unternehmen [3]) g

[1]) Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitel II, Abschnitt 2.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.
[2]) Schätzungen unplausibel oder aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Bergbauliche und verarbeitende Betriebe der dargestellten Unternehmen (vgl. Kapitel II, Abschnitt 2.2).
[4]) Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[5]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[6]) Keine Angabe, da die Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig zu gering ist.
[7]) Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[8]) Für das Baugewerbe liegen keine Schätzungen für den Census Value Added und keine Angaben zur Anzahl der Betriebe vor.

noch Tabelle II.6

Kennzahlen für den jeweiligen Wirtschaftszweig	Kennzahlen der umsatzstärksten 1—3 Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges	4—6	7—10	11—25	26—50	restlichen
h	i	j	k	l	m	n
91,1	128,0	116,0	125,9	110,5	130,7	85,1
5,2	7,5	5,0	3,6	8,6	6,0	4,9
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
98,1	104,2	101,4	104,9	110,0	102,3	86,1
2,4	1,7	1,8	1,7	3,9	2,6	2,8
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
71,5	154,7	107,7	123,0	76,6	82,8	62,7
2,0	1,2	2,6	0,5	2,1	2,5	2,0
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
91,3	109,9	123,8	180,3	116,6	111,0	83,0
3,4	2,7	2,0	5,0	6,7	2,9	3,3
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
76,1	122,5	92,2	101,0	99,9	94,3	71,8
1,5	3,5	1,3	2,3	1,4	1,6	1,4
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
72,7	86,7	78,1	100,3	105,1	98,0	69,0
2,1	1,0	1,2	8,6	1,4	1,9	2,1
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—

Tabelle II.7

Das Verhältnis des Census Value Added zum Umsatz als Indikator für vertikale Integrationsgrade für alle und die umsatzgrößten Unternehmen des jeweiligen Wirtschaftszweiges nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen 1979 [1])

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
			im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der 3	6	10	25	50	
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
21	*Bergbau*	14 024,9	*50,3*	*49,3*	*48,2*	*49,2*	—[3])	—[3])	81
2111	Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei	10 030,0	*44,8*	*44,9*	—[3])	—	—	—	9
2114	Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung	2 171,5	*89,2*	—[3])	—	—	—	—	5
2160	Gewinnung von Erdöl, Erdgas	496,0	*47,6*	*45,7*	*47,6*	—	—	—	6
2171	Sonstiger Bergbau	47,4	*51,2*	—[3])	—	—	—	—	4
22	*Mineralölverarbeitung*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	54
24	*Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	—	6
25	*Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden*	14 764,4	*52,1*	*54,0*	*53,9*	*53,4*	*54,0*	—[3])	1 987
2512	Gewinnung von Natursteinen, a. n. g.	895,7	*54,4*	—[3])	—[3])	*47,4*	*49,3*	—[3])	144
2514	Gewinnung von Kalkstein, Gips, Kreide	55,5	*59,2*	—[3])	—[3])	—	—	—	8
2516	Gewinnung von Sand, Kies	976,2	*61,5*	*58,5*	*57,2*	*58,7*	*59,5*	—[3])	175
2529	Verarbeitung von Schiefer sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	532,3	*50,1*	*51,1*	—[3])	*45,9*	—[3])	—	41
2531	Herstellung von Zement	1 616,2	*50,6*	*53,7*	—[3])	*51,7*	—[3])	—	33
2535	Herstellung von Kalk, Mörtel	617,6	*54,7*	—[3])	—[3])	*57,8*	—[3])	—[3])	58
2542	Herstellung von Grobsteinzeug	184,1	*51,6*	*49,4*	*50,0*	—[3])	—	—	16
2551	Herstellung von Kalksandsteinen	338,4	*55,1*	*47,0*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	82
2559	Herstellung von Betonerzeugnissen (ohne Bims, großformatige Fertigbauteile)	2 704,4	*49,9*	*46,8*	*47,9*	*47,7*	—[3])	—[3])	530
2565	Herstellung von Asbestzementwaren	559,3	*57,9*	*59,7*	—[3])	—[3])	—	—	16
2570	Verarbeitung von Asbest	618,8	*55,5*	*60,3*	*55,5*	*54,1*	*55,5*	—	31
2580	Herstellung von Schleifmitteln	554,0	*54,1*	*50,0*	*51,0*	—[3])	*53,5*	—	48
27	*Eisenschaffende Industrie*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	105
2715	Herstellung von Stahlrohren (ohne Präzisionsstahlrohre)	2 175,7	*36,4*	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	22

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der 3	6	10	25	50 umsatzgrößten Unternehmen (%)	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
2720	Herstellung von Präzisionsstahlrohren	429,3	44,3	—[3])	—[3])	45,3	—	—	14
28	*NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	152
2816	NE-Metallumschmelzwerke	534,8	19,8	20,2	20,0	19,5	19,2	—	40
2850	NE-Metallhalbzeugwerke	3 312,1	34,8	33,6	34,5	32,6	34,2	34,3	93
29	*Gießerei*	6 205,0	55,8	52,9	53,0	53,9	54,0	54,7	470
2910	Eisen-, Stahl- und Tempergießerei	4 860,6	55,8	52,9	54,3	54,8	54,4	—[3])	260
2950	NE-Metallgießerei	1 344,4	55,7	—[3])	—[3])	53,5	—[3])	—[3])	210
30	*Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.*	9 686,1	45,8	21,0	28,1	27,7	—[3])	37,4	1 519
3011	Stabziehereien, Kaltwalzwerke	986,7	29,0	19,8	24,5	—[3])	28,7	28,8	63
3021	Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preßteilen	2 114,8	49,8	47,8	49,5	50,3	—[3])	—[3])	242
3025	Stahlverformung, a. n. g., Oberflächenveredlung, Härtung	4 497,9	55,8	49,7	—[3])	—[3])	52,4	53,7	861
31	*Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	1 245
3151	Kessel- und Behälterbau	4 168,5	53,2	50,2	47,3	—[3])	49,1	50,6	319
3171	Lokomotivbau	22,6	47,4	—[3])	—	—	—	—	4
3174	Waggonbau	441,5	53,8	55,7	—[3])	—	—	—	8
3179	Reparatur von Schienenfahrzeugen	60,8	67,2	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	13
32	*Maschinenbau*	63 559,3	53,3	37,3	38,6	41,7	44,5	45,7	4 540
3220	Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen	8 367,9	62,8	56,9	60,1	62,6	—[3])	62,9	839
3230	Herstellung von Textil- und Nähmaschinen	3 044,4	61,4	62,7	61,9	63,4	61,2	—[3])	185
3240	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie usw.	6 519,1	50,8	27,5	33,6	36,4	41,5	—[3])	632
3256	Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. (ohne Baumaschinen)	8 363,3	45,2	35,3	37,6	38,9	—[3])	—[3])	471

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
			im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der					
				3	6	10	25	50	
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
3257	Herstellung von Bau-, Baustoff- und ähnlichen Maschinen	3 828,1	*46,8*	*45,0*	*42,5*	*43,5*	*44,6*	—[3])	243
3270	Herstellung von Maschinen für weitere bestimmte Wirtschaftszweige	4 849,9	*59,5*	*65,2*	*63,1*	*61,0*	*59,5*	*59,7*	339
3280	Sonstiger Maschinenbau	21 007,1	*54,1*	*48,2*	*49,2*	*49,5*	*50,6*	—[3])	1 380
33	*Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.*	55 097,1	*44,5*	*44,4*	*44,1*	*43,9*	*44,8*	*45,1*	2 015
3311	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	38 716,2	*43,6*	*44,4*	*44,1*	*43,7*	—	—	23
3314	Herstellung von Teilen für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	9 916,0	*55,3*	*58,0*	*58,0*	*57,1*	*56,0*	*55,5*	275
3316	Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwagen	2 265,2	*45,2*	*56,4*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	216
3321	Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren	257,7	*42,7*	—[3])	—	—	—	—	4
3324	Herstellung von Fahrrädern	142,5	*33,5*	*35,6*	*34,8*	—[3])	—	—	12
3327	Herstellung von Kraftrad- und Fahrradteilen	271,4	*49,7*	*48,6*	*47,8*	*47,8*	*49,5*	—	40
3390	Reparatur von Kraftfahrzeugen, Fahrrädern; Lackierung von Straßenfahrzeugen	3 381,4	*33,4*	*21,8*	*31,8*	—[3])	—[3])	—[3])	1 420
34	*Schiffbau*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	114
35	*Luft- und Raumfahrzeugbau*	3 478,1	*71,1*	—[3])	—[3])	—[3])	*71,1*	—	36
3500	identisch mit 35								
36	*Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten* .	58 468,1	*55,6*	*59,4*	*58,2*	*56,1*	*55,6*	*55,0*	2 248
3610	Herstellung von Batterien, Akkumulatoren	851,5	*51,4*	—[3])	—[3])	*51,8*	—	—	18
3620	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. ä.	22 082,3	*53,9*	*53,4*	*52,6*	*52,7*	*53,0*	*53,3*	953
3650	Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten	4 576,7	*47,2*	*45,6*	*49,4*	*48,7*	*47,4*	*47,1*	131
3660	Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw.	21 002,0	*63,2*	—[3])	*63,7*	*63,4*	*63,4*	*63,4*	564

noch Tabelle II.7

SYPRO Kennziffer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a) Bezeichnung	Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der 3 umsatzgrößten Unternehmen (%)	6	10	25	50	Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
3670	Herstellung von Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnischen Geräten	6 090,8	44,6	45,2	43,0	42,5	—[3])	—[3])	115
3690	Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen (ohne Bauinstallation)	1 835,7	73,0	76,6	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	195
37	*Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren*	8 234,9	61,5	54,8	59,6	60,7	60,7	60,0	1 297
3711	Optik (ohne Augenoptik, Foto- und Kinotechnik)	940,8	65,9	67,1	66,9	—[3])	65,8	—	45
3751	Feinmechanik (ohne Herstellung von medizinischen und orthopädischen Erzeugnissen)	2 464,7	60,8	57,7	60,3	59,3	59,9	59,9	252
3760	Herstellung von medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen	2 377,8	67,8	—[3])	—[3])	64,1	64,3	64,9	705
3771	Herstellung von Uhren	679,9	53,7	57,0	60,7	—[3])	59,1	56,4	123
38	*Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren*	17 452,4	52,9	49,3	49,5	48,9	49,5	50,6	2 208
3810	Herstellung von Handelswaffen und deren Munition	903,1	48,8	—[3])	—[3])	48,2	—[3])	—	26
3821	Herstellung von Werkzeugen sowie Geräten für die Landwirtschaft	1 582,5	56,1	44,8	50,8	—[3])	55,0	—[3])	267
3830	Herstellung von Heiz- und Kochgeräten	735,4	51,8	—[3])	—[3])	52,1	—[3])	—	40
3842	Herstellung von Stahlblechwaren (ohne Möbel)	3 640,7	50,5	52,5	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	546
3844	Herstellung von NE-Metallblechwaren (ohne Möbel)	999,2	51,6	52,5	—[3])	52,7	51,7	—[3])	152
3848	Herstellung von Panzerschränken (Tresoren)	72,3	58,9	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	14
3849	Herstellung von Feinstblechpackungen	859,1	43,5	42,4	42,6	42,7	—[3])	—	41
3850	Herstellung von Schlössern, Beschlägen	2 494,4	58,9	60,0	56,7	57,7	59,5	—[3])	231
3871	Herstellung von Schneidwaren, Bestecken	908,5	61,0	63,2	62,7	62,8	62,0	61,5	110
3882	Herstellung von sonstigen Metallwaren (ohne -kurzwaren)	1 977,4	49,8	45,5	43,0	44,4	46,5	47,1	282

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
			im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der					
				3	6	10	25	50	
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
3889	Herstellung von Metallkurzwaren, leichten Preß-, Zieh- und Stanzteilen	1 632,1	*57,8*	*53,4*	*56,7*	—[3])	—[3])	—[3])	294
39	*Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	690
3911	Herstellung von Musikinstrumenten	414,1	*65,3*	*66,5*	*65,6*	*64,2*	—[3])	—[3])	84
3954	Herstellung von Schmuck aus Edelmetall oder -plattierungen	641,5	*51,4*	—[3])	—[3])	—[3])	*51,1*	—[3])	155
40	*Chemische Industrie*	60 965,5	*45,9*	*53,5*	*44,9*	*44,7*	*44,3*	*44,5*	1 195
4031	Herstellung von chemischen Grundstoffen (auch mit anschließender Weiterverarbeitung)	35 473,5	*42,8*	*53,5*	*44,9*	*43,7*	*43,1*	*43,0*	176
4034	Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Landwirtschaft (ohne Düngemittel)	6 617,3	*43,1*	*56,5*	*43,9*	*45,1*	*43,5*	*43,9*	493
4035	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	9 112,3	*63,7*	*57,2*	*58,8*	*61,0*	*62,0*	—[3])	269
4037	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen	1 569,3	*42,7*	*42,8*	*42,8*	—[3])	—	—	14
4039	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen für privaten Verbrauch, Verwaltungen	1 440,9	*57,8*	*61,5*	*62,5*	*60,7*	—[3])	—[3])	114
50	*Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen*	7 742,3	*69,3*	—[3])	*71,3*	—[3])	—[3])	—[3])	74
5060	Herstellung von Büromaschinen	1 548,6	*57,2*	—[3])	—[3])	—[3])	*57,1*	—	42
51	*Feinkeramik*	2 407,1	*69,7*	*69,1*	*70,4*	—[3])	*69,1*	*69,5*	154
5110	Herstellung von Porzellan	864,8	*75,3*	*77,5*	*77,1*	*76,5*	*75,8*	—	48
5170	Herstellung von Fliesen, Baukeramik, Kacheln, Kachelöfen	808,8	*61,8*	*62,5*	*61,6*	—[3])	—	—	19
52	*Herstellung und Verarbeitung von Glas*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	290
53	*Holzbearbeitung*	2 589,7	*36,8*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	*37,3*	*507*
5311	Säge- und Hobelwerke	975,3	*32,5*	*34,5*	—[3])	—[3])	*29,8*	—[3])	366

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
			im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der					
				3	6	10	25	50	
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
5361	Herstellung von Halbwaren aus Holz	1 614,3	*40,0*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	*39,4*	141
54	*Holzverarbeitung*	13 091,8	*50,0*	*54,0*	*55,0*	*51,8*	—[3])	*50,7*	2 513
5411	Herstellung von Bauelementen aus Holz (ohne Fertigteilbauten)	1 784,8	*45,5*	*47,3*	*44,2*	—[3])	—[3])	*44,4*	472
5421	Herstellung von Holzmöbeln (ohne Polstermöbel)	7 561,3	*51,4*	*54,1*	*50,8*	—[3])	*50,0*	—[3])	1 295
5424	Herstellung von Polstermöbeln	1 579,9	*48,9*	*56,5*	*56,0*	*54,8*	—[3])	—[3])	212
5441	Herstellung von sonstigen Holzwaren	1 277,9	*54,3*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	292
5461	Herstellung von Kork-, Korb- und Flechtwaren (ohne Korbmöbel)	34,1	*39,3*	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	17
5470	Herstellung von Pinseln, Besen, Bürsten, Bearbeitung von Naturschwämmen	293,8	*49,5*	*43,2*	*46,1*	*47,5*	*48,4*	*49,2*	80
55	*Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung*	4 402,5	*42,8*	*46,6*	*44,9*	*43,2*	*42,7*	—[3])	136
5500	identisch mit 55								
56	*Papier- und Pappeverarbeitung*	6 264,0	*48,0*	*42,1*	*45,2*	*44,0*	*46,0*	—[3])	776
5620	Herstellung von Schreibwaren, Bürobedarf aus Papier und Pappe; Buchbinderei	1 254,1	*58,6*	—[3])	—[3])	*54,6*	*55,7*	—[3])	218
5691	Herstellung von sonstigen Waren aus Papier und Pappe	1 666,1	*49,2*	*46,7*	*48,1*	—[3])	—[3])	—[3])	121
57	*Druckerei, Vervielfältigung*	10 287,7	*60,2*	*53,3*	*56,1*	*56,7*	—[3])	—[3])	1 834
5700	identisch mit 57								
58	*Herstellung von Kunststoffwaren*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	1 633
59	*Gummiverarbeitung*	6 104,9	*49,5*	*50,6*	*51,5*	*48,8*	*48,9*	*49,6*	211
5900	identisch mit 59								
61	*Ledererzeugung*	388,0	*32,1*	—[3])	—[3])	*29,5*	*31,4*	*31,9*	76
6100	identisch mit 61								
62	*Lederverarbeitung*	3 013,7	*48,6*	*50,2*	*49,0*	*48,7*	*47,6*	*47,9*	607

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Census Value Added des Wirtschaftszweiges[2] (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade						Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
			im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der					
				3	6	10	25	50	
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung			umsatzgrößten Unternehmen (%)					
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
6251	Herstellung von Schuhen	2 025,4	*48,5*	*50,2*	*49,0*	*48,7*	—[3]	—[3]	300
63	*Textilgewerbe*	14 364,5	*45,0*	*44,3*	*45,3*	*44,2*	*42,9*	—[3]	1 678
6312	Baumwollspinnerei	1 365,0	*42,3*	*47,3*	*42,8*	—[3]	—[3]	—[3]	65
6323	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Seidengarnen, Texturiererei	486,8	*47,2*	—[3]	—[3]	*47,9*	—	—	23
6332	Baumwollweberei, a. n. g.	1 907,0	*41,3*	*37,3*	—[3]	—[3]	—[3]	*41,9*	154
6333	Seidenweberei, a. n. g.	613,7	*37,6*	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]	—	45
6355	Jutespinnerei und -weberei	125,6	*42,3*	*40,9*	*42,4*	*42,2*	—	—	13
6361	Herstellung von Gardinenstoff	342,6	*48,2*	*51,6*	*52,3*	—[3]	—[3]	—	49
6365	Herstellung von Möbel- und Dekorationsstoff	457,4	*40,7*	*39,3*	—[3]	*39,1*	*40,0*	—[3]	65
6370	Wirkerei, Stickerei	3 581,4	*50,2*	*51,2*	—[3]	—[3]	*48,3*	*49,5*	620
6380	Herstellung von Teppichen und ähnlichem, beschichtetem Gewebe	1 228,2	*40,2*	*46,6*	*42,5*	*40,7*	*40,4*	*40,2*	57
6391	Veredlung von Textilien	1 491,6	*50,0*	*36,9*	*42,5*	—[3]	—[3]	—[3]	169
6399	Sonstiges Textilgewerbe, a. n. g.	1 442,5	*51,0*	*47,5*	—[3]	*48,9*	*49,8*	*50,5*	270
64	*Bekleidungsgewerbe*	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]	2 513
6421	Herstellung von Herren-, Damen- und Kinderwäsche	605,2	*39,6*	*33,5*	*30,9*	—[3]	*34,4*	—[3]	172
6425	Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche	190,3	*46,2*	*44,7*	—[3]	—[3]	—[3]	*46,1*	56
6450	Herstellung von Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör	331,3	*49,0*	*43,0*	*43,6*	*48,5*	—[3]	*48,7*	118
6470	Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen)	257,9	*38,7*	—[3]	—[3]	*39,0*	—[3]	—[3]	75
65	*Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)*	9,3	*74,3*	—[3]	—[3]	—	—	—	7
68	*Ernährungsgewerbe*	37 786,6	*30,7*	*23,1*	*28,0*	*26,9*	*28,6*	*27,6*	3 855
6811	Mahl- und Schälmühlen	569,4	*16,6*	*16,3*	—[3]	—[3]	*16,4*	*16,6*	74
6812	Herstellung von Teigwaren	187,0	*36,7*	*33,4*	*35,4*	*36,4*	—	—	16
6813	Herstellung von Nährmitteln (ohne Teigwaren)	1 774,2	*44,6*	*45,9*	*45,9*	—[3]	*44,5*	—	48
6814	Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen	90,2	*26,5*	*27,7*	*27,9*	—[3]	—	—	11

noch Tabelle II.7

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a) SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	Census Value Added des Wirtschaftszweiges [2]) (Mio. DM)	Vertikale Integrationsgrade im Durchschnitt des Wirtschaftszweiges (%)	der 3 umsatzgrößten Unternehmen (%)	der 6 umsatzgrößten Unternehmen (%)	der 10 umsatzgrößten Unternehmen (%)	der 25 umsatzgrößten Unternehmen (%)	der 50 umsatzgrößten Unternehmen (%)	Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
6816	Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a. n. g.	372,8	*48,1*	*59,7*	*53,7*	*50,7*	—[3])	—	28
6819	Herstellung von Dauerbackwaren	802,7	*46,2*	—[3])	—[3])	*46,8*	—[3])	*46,1*	63
6821	Zuckerindustrie	1 428,2	*32,4*	*31,4*	*31,8*	*32,2*	*32,3*	—	34
6825	Obst- und Gemüseverarbeitung	1 233,8	*33,5*	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	192
6828	Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)	3 264,0	*35,9*	*39,5*	*41,5*	*40,7*	*36,8*	*35,9*	149
6831	Molkerei, Käserei	2 253,8	*13,2*	*22,4*	*19,5*	*18,3*	*16,5*	*15,2*	292
6836	Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten, Schmelzkäse	770,5	*15,5*	—[3])	*17,0*	—[3])	—[3])	—	36
6841	Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl	228,0	*8,5*	*6,3*	—[3])	*8,2*	—	—	13
6844	Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten	1 152,2	*24,6*	—[3])	—[3])	*24,6*	—	—	16
6852	Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe)	802,7	*12,4*	*7,0*	*7,9*	*9,2*	*10,5*	—[3])	106
6853	Fleischwarenindustrie (ohne Talgschmelzen und ähnliches)	2 438,6	*27,4*	*20,9*	*23,0*	*25,4*	*26,3*	*27,4*	281
6856	Fischverarbeitung	735,7	*35,8*	—[3])	—[3])	*39,2*	—[3])	—[3])	69
6860	Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln	1 988,5	*22,7*	*22,9*	*23,0*	*22,0*	*22,3*	—	44
6871	Brauerei	7 467,8	*64,1*	*65,3*	*66,4*	*64,4*	*64,8*	—[3])	528
6872	Mälzerei	100,2	*14,4*	*12,6*	—[3])	—[3])	*14,4*	—	28
6873	Alkoholbrennerei	91,3	*52,7*	—[3])	—[3])	—[3])	—	—	13
6877	Herstellung und Verarbeitung von Wein	913,4	*56,9*	—[3])	—[3])	*55,9*	*56,6*	—	37
6879	Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden	1 966,7	*42,6*	—[3])	—[3])	*46,0*	*44,1*	—[3])	240
69	*Tabakverarbeitung*	13 139,2	*85,9*	*88,1*	*87,3*	—[3])	—[3])	—	47
6911	Herstellung von Zigaretten	12 752,3	*87,1*	*88,1*	*87,3*	—[3])	—	—	11
6915	Tabakverarbeitung (ohne Herstellung von Zigaretten)	386,9	*58,7*	*50,6*	*54,8*	*56,4*	*58,4*	—	36

[1]) Nur Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe.
[2]) Zur Definition des Census Value Added siehe Kapitell II, Abschnitt 2.2. Die Werte wurden vom Statistischen Bundesamt geschätzt.
[3]) Schätzungen unplausibel oder aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.

Tabelle II.8

Zweistellige Wirtschaftszweige nach der Beschäftigtenzahl

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte j)		Beschäftigtenzahl aller Betriebe	Durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung		
a	b	c	d
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	2 293	287
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne Geräte für den Haushalt)	385	35
69	Tabakverarbeitung	23 293	248
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	68 679	582
27	Eisenschaffende Industrie	291 212	1 645
61	Ledererzeugung	6 751	85
40	Chemische Industrie	564 957	351
22	Mineralölverarbeitung	28 522	320
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	804 998	277
59	Gummiverarbeitung	104 911	372
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	76 230	213
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	78 673	376
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	52 978	291
21	Bergbau	233 627	721
53	Holzverarbeitung	44 566	73
29	Gießerei	116 642	210
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	165 905	111
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	65 497	85
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	208 449	143
58	Herstellung von Kunststoffwaren	211 689	108
62	Lederverarbeitung	81 071	100
57	Druckerei, Vervielfältigung	190 169	95
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	317 121	123
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	180 289	106
32	Maschinenbau	1 023 501	191
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	193 646	55
63	Textilgewerbe	310 382	137
54	Holzverarbeitung	243 812	88
68	Ernährungsgewerbe	481 052	105
64	Bekleidungsgewerbe	258 929	80
34	Schiffbau	57 744	431
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	58 037	936
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	976 842	299
51	Feinkeramik	57 749	279
56	Papier- und Pappeverarbeitung	111 687	121

[1]) Zuordnung zum Wirtschaftszweig erfolgt nach dem Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit des Betriebes. Die Anzahl der Betriebe stimmt deshalb nicht mit der in Tabelle II. 1 überein.
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.

Tabelle II.8

und den entsprechenden Anteilen der größten Betriebe[1]) 1979

Beschäftigtenzahl der					Anteil der Beschäftigtenzahl der					Zahl der Betriebe im Wirtschaftszweig
3	6	10	25	50	3	6	10	25	50	
größten Betriebe des Wirtschaftszweiges					größten Betriebe des Wirtschaftszweiges (%)					
e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o
1 810	—[2])	—	—	—	*78,9*	—[2])	—	—	—	8
185	280	—[2])	—	—	*48,1*	*72,7*	—[2])	—	—	11
7 074	10 148	13 106	19 285	21 899	*30,4*	*43,6*	*56,3*	*82,8*	*94,0*	94
17 516	29 898	42 980	56 894	—[2])	*25,5*	*43,5*	*62,6*	*82,8*	—[2])	118
71 676	—[2])	138 366	209 304	252 763	*24,6*	—[2])	*47,5*	*71,9*	*86,8*	177
1 444	2 147	2 910	4 762	6 051	*21,4*	*31,8*	*43,1*	*70,5*	*89,6*	79
114 118	152 700	183 212	244 532	297 956	*20,2*	*27,0*	*32,4*	*43,3*	*52,7*	1 611
5 660	9 348	12 592	21 066	26 678	*19,8*	*32,8*	*44,1*	*73,9*	*93,5*	89
134 861	216 856	293 052	423 555	510 752	*16,8*	*26,9*	*36,4*	*52,6*	*63,4*	2 905
16 816	—[2])	40 076	—[2])	79 368	*16,0*	—[2])	*38,2*	—[2])	*75,7*	282
10 259	—[2])	22 024	36 180	49 157	*13,5*	—[2])	*28,9*	*47,5*	*64,5*	358
10 423	17 587	24 422	41 489	56 921	*13,2*	*22,4*	*31,0*	*52,7*	*72,4*	209
5 927	—[2])	13 245	24 707	35 757	*11,2*	—[2])	*25,0*	*46,6*	*67,5*	182
20 775	—[2])	—[2])	—[2])	173 734	*8,9*	—[2])	—[2])	—[2])	*74,4*	324
3 737	6 192	—[2])	14 059	20 416	*8,4*	*13,9*	—[2])	*31,5*	*45,8*	610
9 617	17 772	26 332	43 959	61 389	*8,2*	*15,2*	*22,6*	*37,7*	*52,6*	555
12 909	23 491	33 066	51 875	70 459	*7,8*	*14,2*	*19,9*	*31,3*	*42,5*	1 496
4 203	6 762	9 045	15 052	22 182	*6,4*	*10,3*	*13,8*	*23,0*	*33,9*	772
12 908	21 023	28 922	49 825	76 753	*6,2*	*10,1*	*13,9*	*23,9*	*36,8*	1 458
12 186	16 978	22 158	36 564	—[2])	*5,8*	*8,0*	*10,5*	*17,3*	—[2])	1 954
4 517	7 308	10 621	18 962	28 294	*5,6*	*9,0*	*13,1*	*23,4*	*34,9*	813
8 611	14 871	20 719	35 578	—[2])	*4,5*	*7,8*	*10,9*	*18,7*	—[2])	2 008
10 846	17 494	24 913	43 547	64 847	*3,4*	*5,5*	*7,9*	*13,7*	*20,4*	2 587
5 826	10 898	16 408	32 038	—[2])	*3,2*	*6,0*	*9,1*	*17,8*	—[2])	1 696
31 109	50 035	70 783	129 343	195 211	*3,0*	*4,9*	*6,9*	*12,6*	*19,1*	5 361
5 392	9 659	—[2])	25 763	39 281	*2,8*	*5,0*	—[2])	*13,3*	*20,3*	3 490
8 798	14 110	20 363	37 994	61 389	*2,8*	*4,5*	*6,6*	*12,2*	*19,8*	2 273
6 079	10 038	—[2])	27 099	41 311	*2,5*	*4,1*	—[2])	*11,1*	*16,9*	2 764
11 662	17 518	24 365	45 372	71 853	*2,4*	*3,6*	*5,1*	*9,4*	*14,9*	4 601
2 844	5 349	8 280	17 183	28 945	*1,1*	*2,1*	*3,2*	*6,6*	*11,2*	3 234
—[2])	29 566	36 939	47 628	53 264	—[2])	*51,2*	*64,0*	*82,5*	*92,2*	134
—[2])	32 875	—[2])	54 263	—[2])	—[2])	*56,6*	—[2])	*93,5*	—[2])	62
—[2])	89 417	116 349	—[2])	253 661	—[2])	*9,2*	*11,9*	—[2])	*26,0*	3 267
—[2])	12 608	—[2])	26 406	38 688	—[2])	*21,8*	—[2])	*45,7*	*67,0*	207
—[2])	—[2])	12 064	21 770	32 927	—[2])	—[2])	*10,8*	*19,5*	*29,5*	925

Tabelle II.9

Umsatz, Unternehmens- und Beschäftigtenzahl nach zweistelligen Wirtschaftszweigen des Bergbaus und Verarbeitenden Gewerbes von 1977 und 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)		Veränderung 1977 = 100	Anzahl der Unternehmen		Veränderung 1977 = 100	Beschäftigte		Veränderung 1977 = 100
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	1977	1979		1977	1979		1977	1979	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
	Bergbau									
21	Bergbau	20 814,7	27 857,5	133,8	89	81	91,0	246 170	235 675	95,7
	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe [1])									
22	Mineralölverarbeitung	54 214,5	75 750,7	139,7	54	54	100,0	34 597	33 627	97,2
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	228,6	307,8	134,6	5	6	120,0	1 907	2 299	120,6
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	21 744,1	28 317,5	130,2	1 949	1 987	101,9	177 921	187 490	105,4
27	Eisenschaffende Industrie	43 009,9	47 731,2	111,0	110	105	95,5	313 360	304 087	97,0
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	15 896,8	18 769,6	118,1	161	152	94,4	75 852	74 986	98,9
29	Gießerei	9 459,9	11 123,9	117,6	476	470	98,7	110 850	117 235	105,8
40	Chemische Industrie	112 014,6	132 774,1	118,5	1 211	1 195	98,7	601 329	605 092	100,6
53	Holzbearbeitung	6 489,3	7 037,5	108,4	510	507	99,4	45 743	44 740	97,8
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	8 771,0	10 276,8	117,2	136	136	100,0	52 477	52 965	100,9
59	Gummiverarbeitung	11 156,3	12 338,6	110,6	235	211	89,8	113 247	111 965	98,9
	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe [2])									
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	18 467,9	21 133,7	114,4	1 568	1 519	96,9	175 620	171 545	97,7

noch Tabelle II.9

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)		Veränderung 1977 = 100	Anzahl der Unternehmen		Veränderung 1977 = 100	Beschäftigte		Veränderung 1977 = 100
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	1977	1979		1977	1979		1977	1979	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	20 529,3	19 721,6	96,1	1 214	1 245	102,6	181 803	169 664	93,3
32	Maschinenbau ...	101 996,3	119 337,9	117,0	4 540	4 540	100,0	1 026 478	1 030 838	100,4
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw. ...	103 072,5	123 794,8	120,1	1 976	2 015	102,0	731 477	808 795	110,6
34	Schiffbau	7 497,0	4 698,0	62,7	125	114	91,2	64 003	56 468	88,2
35	Luft- und Raumfahrzeugbau ...	3 507,7	4 892,9	139,5	35	36	102,9	43 828	50 216	114,6
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	96 216,4	105 210,7	109,3	2 201	2 248	102,1	1 014 295	1 019 064	100,5
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	11 780,5	13 400,3	113,7	1 264	1 297	102,6	155 505	157 174	101,1
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	29 674,2	32 975,4	111,1	2 254	2 208	98,0	307 165	308 936	100,6
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen .	10 728,8	11 169,3	104,1	78	74	94,9	73 650	73 181	99,4
	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe									
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	5 134,4	5 907,8	115,1	715	690	96,5	64 145	65 680	102,4
51	Feinkeramik	3 076,0	3 455,2	112,3	155	154	99,4	54 353	55 638	102,4
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	7 153,9	8 257,0	115,4	298	290	97,3	77 875	77 700	99,8
54	Holzverarbeitung	24 095,7	26 168,6	108,6	2 481	2 513	101,3	232 729	241 579	103,8
56	Papier- und Pappeverarbeitung	12 410,4	13 044,1	105,1	788	776	98,5	112 433	110 637	98,4

noch Tabelle II.9

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Umsatz (Mio. DM)		Veränderung 1977 = 100	Anzahl der Unternehmen		Veränderung 1977 = 100	Beschäftigte		Veränderung 1977 = 100
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	1977	1979		1977	1979		1977	1979	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
57	Druckerei, Vervielfältigung ...	13 656,0	17 093,1	125,2	1 863	1 834	98,4	157 914	167 713	106,2
58	Herstellung von Kunststoffwaren	16 941,1	22 596,8	133,4	1 519	1 633	107,5	162 638	185 907	114,3
61	Ledererzeugung .	942,8	1 209,5	128,3	84	76	90,5	7 025	6 916	98,4
62	Lederverarbeitung ...	5 556,3	6 195,7	111,5	641	607	94,7	78 722	78 412	99,6
63	Textilgewerbe	30 242,1	31 930,0	105,6	1 762	1 678	95,2	324 642	309 474	95,3
64	Bekleidungsgewerbe	18 334,9	20 313,0	110,8	2 566	2 513	97,9	253 785	257 180	101,3
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	14,9	12,5	83,7	6	7	116,7	247	253	102,4
	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe									
68	Ernährungsgewerbe	111 553,4	123 023,0	110,3	3 823	3 855	100,8	494 160	505 274	102,2
69	Tabakverarbeitung ...	14 038,4	15 294,3	108,9	53	47	88,7	24 920	24 299	97,5

[1]) Ohne die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.
[2]) Einbezogen werden die Wirtschaftszweige 3011, 3015 und 3030.

Tabelle II.10

Zerlegung der Umsatzentwicklung in den Wirtschaftszweigen von 1977 bis 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte c)		Umsatzentwicklung 1979 (1977 = 100)	Komponenten		
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	I_{Um}	Entwicklung der Unternehmensanzahl 1979 (1977 = 100)	Preisentwicklung 1979 [1] (1977 = 100)	Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen 1979 [2] (1977 = 100)
a	b	c	d	e	f
22	Mineralölverarbeitung	139,7	100,0	122,3	114,2
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	139,5	102,9	—[3]	—[3]
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	134,6	120,0	—[3]	—[3]
21	Bergbau	133,8	91,0	130,5	112,7
58	Herstellung von Kunststoffwaren	133,4	107,5	112,6	110,2
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	130,2	101,9	113,9	112,2
61	Ledererzeugung	128,3	90,5	129,5	109,5
57	Druckerei, Vervielfältigung	125,2	98,4	111,8	113,8
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	120,1	102,0	112,9	104,2
40	Chemische Industrie	118,5	98,7	107,4	111,8
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	118,1	94,4	106,8	117,2
29	Gießerei	117,6	98,7	110,8	107,5
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	117,2	100,0	104,5	112,1
32	Maschinenbau	117,0	100,0	112,8	103,7
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	115,4	97,3	111,7	106,2
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	115,1	96,5	116,4	102,4
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	114,4	96,9	105,4	112,0
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	113,7	102,6	108,2	102,4
51	Feinkeramik	112,3	99,4	116,9	96,7
62	Lederverarbeitung	111,5	94,7	115,6	101,8
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	111,1	98,0	106,6	106,3
27	Eisenschaffende Industrie	111,0	95,5	95,3	122,0
64	Bekleidungsgewerbe	110,8	97,9	115,1	98,3
59	Gummiverarbeitung	110,6	89,8	107,5	114,6
68	Ernährungsgewerbe	110,3	100,8	107,0	102,3
36	Elektrotechnik, Reparaturen von elektrischen Haushaltsgeräten	109,3	102,1	106,3	100,7
69	Tabakverarbeitung	108,9	88,7	99,0	124,0
54	Holzverarbeitung	108,6	101,3	109,3	98,1
53	Holzbearbeitung	108,4	99,4	94,3	104,9
63	Textilgewerbe	105,6	95,2	106,1	104,5
56	Papier- und Pappeverarbeitung	105,1	98,5	98,6	108,3

noch Tabelle II.10

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte c)		Umsatzentwicklung 1979 (1977 = 100)	Komponenten		
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	I_{Um}	Entwicklung der Unternehmensanzahl 1979 (1977 = 100)	Preisentwicklung 1979 [1] (1977 = 100)	Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen 1979 [2] (1977 = 100)
a	b	c	d	e	f
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	104,1	94,9	82,5	132,9
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	96,1	102,6	100,2	93,5
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	83,7	116,7	— [3]	— [3]
34	Schiffbau	62,7	91,2	76,4	89,9

[1] Die Preisentwicklung wurde durch den Quotienten von Umsatzentwicklung und Index der industriellen Nettoproduktion ermittelt.

[2] Die Entwicklung der Nettoproduktion pro Unternehmen zeigt das mengenmäßige durchschnittliche Wachstum pro Unternehmen an. Die Reihe wurde mit Hilfe von Zeitreihen des Index der industriellen Nettoproduktion geschätzt.

[3] Keine Werte für den Index der industriellen Nettoproduktion.

Tabelle II.11

Zweistellige Wirtschaftszweige nach der Entwicklung des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl der drei umsatzgrößten Unternehmen von 1977 bis 1979

Wirtschaftszeig (Reihenfolge gem. Spalte e)[1] SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	Veränderung des Umsatzes im gesamten Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung des Umsatzes der drei größten Unternehmen	Veränderung der Beschäftigtenzahl im gesamten Wirtschaftszweig	Beschäftigtenanteile der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung der Beschäftigtenzahl der drei größten Unternehmen
		1977 = 100	1977	1979	1977 = 100	1977 = 100	1977	1979	1977 = 100
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	139,5	—[2])	—[2])	—[2])	114,6	—[2])	—[2])	—[2])
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	134,6	—[2])	*82,6*	—[2])	120,6	—[2])	*84,6*	—[2])
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	104,1	*73,2*	*73,8*	105,0	99,4	*60,8*	*63,0*	102,9
21	Bergbau	133,8	*66,2*	*66,9*	135,2	95,7	*70,7*	*71,1*	96,4
69	Tabakverarbeitung	108,9	*69,7*	*64,9*	101,5	97,5	*49,5*	*50,6*	99,8
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	83,7	*70,6*	*63,7*	75,5	102,4	*65,6*	*51,8*	80,9
22	Mineralölverarbeitung	139,7	*58,1*	*60,4*	145,2	97,2	*37,2*	*36,7*	96,0
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	120,1	*48,0*	*47,5*	118,9	110,6	*38,5*	*39,7*	114,1
34	Schiffbau	62,7	*43,7*	*43,9*	62,9	88,2	*40,5*	*42,9*	93,4
27	Eisenschaffende Industrie	111,0	*35,2*	*37,9*	119,5	97,0	*37,0*	*43,1*	112,9
51	Feinkeramik	112,3	—[2])	*37,3*	—[2])	102,4	—[2])	*33,8*	—[2])
59	Gummiverarbeitung	110,6	*38,3*	*37,0*	106,8	98,9	*34,1*	*34,8*	100,9
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	109,3	*31,7*	*32,1*	110,9	100,5	*31,7*	*32,1*	101,8
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	117,2	*38,2*	*29,6*	90,8	100,9	*33,1*	*26,9*	82,0
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	115,4	*25,6*	*26,7*	120,2	99,8	*20,9*	*22,7*	108,2
40	Chemische Industrie	118,5	*26,3*	*26,0*	116,8	100,6	*29,9*	*29,4*	98,9
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metall-Halbzeugwerke	118,1	*24,7*	*24,7*	118,1	98,9	*21,6*	*19,1*	87,5
61	Ledererzeugung	128,3	*21,3*	—[2])	—[2])	98,4	*19,7*	—[2])	—[2])
29	Gießerei	117,6	*22,2*	*21,2*	112,5	105,8	*20,1*	*19,5*	102,6
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	96,1	*33,5*	*19,2*	55,1	93,3	*21,3*	*17,2*	75,4
62	Lederverarbeitung	111,5	*15,6*	*15,9*	113,5	99,6	*16,6*	*16,0*	95,8
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	113,7	*14,3*	*15,1*	119,7	101,1	*10,6*	*11,8*	112,4
56	Papier- und Pappeverarbeitung ...	105,1	*13,0*	*12,3*	100,0	98,4	*7,2*	*9,6*	131,2
32	Maschinenbau	117,0	*8,2*	*9,7*	139,6	100,4	*5,5*	*5,9*	109,3
53	Holzbearbeitung	108,4	*10,3*	*9,6*	100,4	97,8	*9,3*	*9,1*	94,9

noch Tabelle II.11

Wirtschaftszeig (Reihenfolge gem. Spalte e)[1]		Veränderung des Umsatzes im gesamten Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung des Umsatzes der drei größten Unternehmen	Veränderung der Beschäftigtenzahl im gesamten Wirtschaftszweig	Beschäftigtenanteile der drei umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung der Beschäftigtenzahl der drei größten Unternehmen
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	1977 = 100	1977	1979	1977 = 100	1977 = 100	1977	1979	1977 = 100
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g. ..	114,4	*6,5*	*9,1*	160,1	97,7	*4,7*	*3,5*	72,0
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	111,1	*8,4*	*8,3*	110,4	100,6	*7,4*	*8,0*	109,1
57	Druckerei, Vervielfältigung	125,2	*6,2*	*7,5*	150,3	106,2	*4,7*	*5,1*	116,6
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	115,1	—[2])	*7,3*	—[2])	102,4	—[2])	*6,4*	—[2])
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	130,2	*7,9*	*6,9*	112,9	105,4	*5,9*	*5,6*	100,6
58	Herstellung von Kunststoffwaren .	133,4	*6,3*	*6,8*	143,0	114,3	*4,6*	*4,5*	111,1
68	Ernährungsgewerbe	110,3	*6,0*	*5,2*	96,8	102,2	*2,5*	*2,4*	96,2
64	Bekleidungsgewerbe	110,8	*4,6*	*4,6*	110,3	101,3	*3,5*	*3,8*	110,3
63	Textilgewerbe	105,6	*3,8*	*3,8*	107,3	95,3	*2,6*	*2,7*	100,0
54	Holzverarbeitung	108,6	*3,3*	*3,2*	104,0	103,8	*2,6*	*2,6*	103,2

[1]) Ist der Umsatzanteil der drei umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil von 1977 oder nach Schätzung.

[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.

Tabelle II.12

Zweistellige Wirtschaftszweige nach der Entwicklung des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl der zehn umsatzgrößten Unternehmen von 1977 bis 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte e)[1]) SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	Veränderung des Umsatzes im gesamten Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung des Umsatzes der zehn größten Unternehmen	Veränderung der Beschäftigtenzahl im gesamten Wirtschaftszweig	Beschäftigtenanteile der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung der Beschäftigtenzahl der zehn größten Unternehmen
		1977 = 100	1977	1979	1977 = 100	1977 = 100	1977	1979	1977 = 100
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
69	Tabakverarbeitung	108,9	—[2])	—[2])	—[2])	97,5	—[2])	—[2])	—[2])
65	Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)	83,7	—[3])	—[3])	—[3])	102,4	—[3])	—[3])	[3])
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	104,1	—[2])	—[2])	—[2])	99,4	—[2])	—[2])	—[2])
35	Luft- und Raumfahrzeugbau	139,5	—[2])	—[2])	—[2])	114,6	—[2])	—[2])	—[2])
24	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	134,6	—[3])	—[3])	—[3])	120,6	—[3])	—[3])	—[3])
21	Bergbau	133,8	*94,4*	*94,3*	133,8	95,7	*94,7*	*94,4*	95,4
22	Mineralölverarbeitung	139,7	*91,6*	*93,6*	142,7	97,2	*78,5*	*76,9*	95,2
27	Eisenschaffende Industrie	111,0	*69,9*	*75,1*	119,2	97,0	*72,6*	*79,1*	105,7
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	120,1	*72,1*	*71,3*	118,9	110,6	*61,5*	*62,4*	112,2
34	Schiffbau	62,7	*76,1*	*71,0*	58,5	88,2	*67,8*	*69,7*	90,8
59	Gummiverarbeitung	110,6	*65,2*	*63,3*	107,3	98,9	*60,1*	*59,4*	97,7
51	Feinkeramik	112,3	*57,3*	—[2])	—[2])	102,4	*49,6*	—[2])	—[2])
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	117,2	*59,2*	*52,8*	104,5	100,9	*51,3*	*44,9*	88,4
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	115,4	*50,1*	*51,8*	119,5	99,8	*45,5*	*46,4*	101,8
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metall-Halbzeugwerke	118,1	*49,5*	*50,3*	120,0	98,9	*45,1*	*45,6*	100,0
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten	109,3	*47,8*	*48,4*	110,7	100,5	*45,5*	*45,9*	101,4
40	Chemische Industrie	118,5	*47,6*	*48,4*	120,4	100,6	*43,1*	*43,1*	100,6
61	Ledererzeugung	128,3	*45,3*	*47,7*	135,3	98,4	*39,6*	*42,0*	104,6
29	Gießerei	117,6	*42,2*	*40,5*	112,9	105,8	*36,3*	*36,5*	106,1
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	96,1	*42,5*	*33,7*	76,3	93,3	*30,3*	*25,4*	78,2
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	113,7	*29,4*	*29,0*	112,1	101,1	*26,4*	*26,4*	100,9
62	Lederverarbeitung	111,5	—[2])	*27,5*	—[2])	99,6	—[2])	*26,1*	—[2])
53	Holzbearbeitung	108,4	*24,5*	—[2])	—[2])	97,8	*22,2*	—[2])	—[2])
56	Papier- und Pappeverarbeitung	105,1	*25,8*	*22,9*	93,5	98,4	*18,1*	*17,7*	96,6
32	Maschinenbau	117,0	*17,2*	*18,7*	127,4	100,4	*13,7*	*13,8*	101,3

noch Tabelle II.12

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte e)[1]		Veränderung des Umsatzes im gesamten Wirtschaftszweig	Umsatzanteile der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung des Umsatzes der zehn größten Unternehmen	Veränderung der Beschäftigtenzahl im gesamten Wirtschaftszweig	Beschäftigtenanteile der zehn umsatzgrößten Unternehmen (%)		Veränderung der Beschäftigtenzahl der zehn größten Unternehmen
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	1977=100	1977	1979	1977=100	1977=100	1977	1979	1977=100
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	115,1	—[2])	*17,7*	—[2])	102,4	—[2])	*16,0*	—[2])
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	114,4	*16,1*	*17,4*	124,2	97,7	*11,1*	*9,2*	80,5
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	130,2	*18,2*	*16,1*	114,6	105,4	*14,6*	*14,0*	100,5
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	111,1	*15,5*	*15,2*	109,0	100,6	*13,1*	*13,2*	101,3
58	Herstellung von Kunststoffwaren	133,4	*13,6*	*14,6*	143,1	114,3	*10,5*	*10,4*	112,7
57	Druckerei, Vervielfältigung	125,2	*13,1*	*14,5*	138,5	106,2	*10,4*	*11,4*	117,2
68	Ernährungsgewerbe	110,3	*12,5*	*11,3*	99,9	102,2	*8,3*	*7,9*	96,5
63	Textilgewerbe	105,6	*9,7*	*10,0*	107,8	95,3	*7,9*	*8,4*	100,3
64	Bekleidungsgewerbe	110,8	—[2])	*9,4*	—[2])	101,3	—[2])	*6,8*	—[2])
54	Holzverarbeitung	108,6	*8,9*	*8,1*	99,4	103,8	*7,0*	*6,6*	97,7

[1]) Ist der Umsatzanteil der zehn umsatzgrößten Unternehmen eines Wirtschaftszweiges nicht bekannt, erfolgt die Einordnung nach dem Umsatzanteil von 1977. Liegt dieser ebenfalls nicht vor, wird der Wirtschaftszweig an den Anfang gestellt.
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Keine Angabe, da die Zahl der Unternehmen im Wirtschaftszweig geringer als zehn ist.

Tabelle II.13

Herfindahl- und Linda-Index[1]) für die Umsatzkonzentration nach zwei- und vierstelligen Wirtschaftszweigen 1977 und 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index[2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum	Wert	Minimum	Wert
				1977		1979	
a	b	c	d	e	f	g	h
21	*Bergbau*	263,88	258,39	7	0,590	7	0,618
2111	Steinkohlenbergbau und -brikettherstellung, Kokerei	390,94	387,37	5	—[3])	5	—[3])
2114	Braunkohlenbergbau und -brikettherstellung	662,19	—[3])	3	—[3])	—[3])	—[3])
2130	Eisenerzbergbau	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
2141	NE-Metallerzbergbau	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
2150	Kali- und Steinsalzbergbau, Salinen	660,67	—[3])	3	—[3])	3	—[3])
2160	Gewinnung von Erdöl, Erdgas	416,97	—[3])	3	—[3])	3	—[3])
2171	Sonstiger Bergbau	—[3])	311,70	×	×	×	×
2180	Torfgewinnung und -veredlung	39,53	48,04	×	×	×	×
22	*Mineralölverarbeitung*	135,86	143,43	3	—[3])	3	—[3])
2200	identisch mit 22						
24	*Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen*	364,68	282,58	4	—[3])	4	—[3])
2400	identisch mit 24						
25	*Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden*	5,33	4,30	5	—[3])	×	×
2512	Gewinnung von Natursteinen, a. n. g.	33,13	28,00	×	×	×	×
2514	Gewinnung von Kalkstein, Gips, Kreide	199,19	205,46	—[3])	—[3])	3	—[3])
2516	Gewinnung von Sand, Kies	28,41	23,57	3	—[3])	3	—[3])
2517	Gewinnung von Schiefer, Ton, Kaolin	152,32	171,22	5	—[3])	7	0,497
2519	Gewinnung von Dolomit, Bims sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	91,04	109,76	9	0,228	7	0,258
2525	Verarbeitung von Natursteinen, a. n. g.	15,82	15,64	×	×	×	×
2529	Verarbeitung von Schiefer sowie von Steinen und Erden, a. n. g.	67,29	59,64	5	—[3])	10	0,222
2531	Herstellung von Zement	125,86	107,82	5	—[3])	—[3])	—[3])
2535	Herstellung von Kalk, Mörtel	140,31	120,14	3	—[3])	—[3])	—[3])
2536	Herstellung von gebranntem Gips	83,47	87,57	10	0,159	10	0,176
2541	Ziegelei	21,94	15,99	4	—[3])	×	×
2542	Herstellung von Grobsteinzeug	204,27	218,26	11	0,419	11	0,460
2543	Herstellung von feuerfester Grobkeramik	123,10	113,73	11	0,387	×	×
2551	Herstellung von Kalksandsteinen	16,80	20,95	×	×	×	×
2553	Herstellung von Baustoffen aus Bims	50,68	49,66	×	×	×	×

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index [2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum 1977	Wert 1977	Minimum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
2555	Herstellung von großformatigen Fertigbauteilen aus Beton für Hochbau	60,54	37,34	×	×	×	×
2559	Herstellung von Betonerzeugnissen (ohne Bims, großformatige Fertigbauteile)	21,32	17,89	×	×	×	×
2563	Herstellung von Gipserzeugnissen, Dämm- und Leichtbauplatten	287,20	272,69	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
2565	Herstellung von Asbestzementwaren ..	476,77	398,81	6	— [3])	6	— [3])
2570	Verarbeitung von Asbest	108,72	115,50	13	0,266	9	0,298
2580	Herstellung von Schleifmitteln	65,67	59,17	6	— [3])	8	0,158
2591	Herstellung von Transportbeton	10,49	9,10	×	×	×	×
27	*Eisenschaffende Industrie*	66,99	73,08	13	0,188	10	0,231
2711	Hochofen-, Stahl- und Warmwalzwerke (ohne Herstellung von Stahlrohren) .	81,67	93,41	12	0,207	11	0,262
2715	Herstellung von Stahlrohren (ohne Präzisionsstahlrohre)	528,24	474,45	7	1,766	8	1,321
2720	Herstellung von Präzisionsstahlrohren	128,84	225,84	×	×	×	×
2740	Schmiede-, Preß- und Hammerwerke ..	287,39	289,30	16	0,506	— [3])	— [3])
28	*NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke*	35,40	35,49	×	×	×	×
2811	NE-Leichtmetallhütten	202,41	364,26	5	— [3])	6	— [3])
2813	NE-Schwermetallhütten	313,99	310,03	6	— [3])	3	— [3])
2816	NE-Metallumschmelzwerke	190,96	91,81	3	— [3])	3	— [3])
2850	NE-Metallhalbzeugwerke	51,05	51,29	5	— [3])	5	— [3])
29	*Gießerei*	28,00	28,02	×	×	×	×
2910	Eisen-, Stahl- und Tempergießerei	43,12	43,21	13	0,231	×	×
2950	NE-Metallgießerei	27,63	32,64	5	— [3])	5	— [3])
30	*Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.*	4,47	5,66	×	×	×	×
3011	Stabziehereien, Kaltwalzwerke	47,40	85,48	×	×	×	×
3015	Drahtziehereien (einschließlich Herstellung von Drahterzeugnissen)	33,63	38,19	6	— [3])	7	0,324
3021	Herstellung von Gesenk- und leichten Freiformschmiedestücken, schweren Preßteilen	17,31	12,98	×	×	×	×
3025	Stahlverformung, a. n. g., Oberflächenveredelung, Härtung	4,23	6,15	×	×	×	×
3030	Mechanik, a. n. g.	12,18	10,58	×	×	×	×

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index[2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum 1977	Wert 1977	Minimum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
31	*Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau*	55,50	18,14	—[3])	—[3])	×	×
3111	Herstellung von Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen (ohne Grubenausbaukonstruktionen)	—[3])	35,34	×	×	—[3])	—[3])
3114	Weichenbau, Herstellung von Kreuzungen und ähnlichem Gleismaterial	140,75	176,52	7	0,277	6	—[3])
3117	Herstellung von Grubenausbaukonstruktionen	220,21	229,60	3	—[3])	3	—[3])
3151	Kessel- und Behälterbau	85,02	54,27	9	0,473	9	0,321
3171	Lokomotivbau	288,11	296,39	×	×	×	×
3174	Waggonbau	194,96	214,73	3	—[3])	4	—[3])
3177	Feld- und Industriebahnwagenbau	379,61	353,52	×	×	—[3])	—[3])
3179	Reparatur von Schienenfahrzeugen	109,90	98,46	6	—[3])	5	—[3])
32	*Maschinenbau*	4,87	5,71	×	×	×	×
3210	Herstellung von landwirtschaftlichen Maschinen, Ackerschleppern	42,78	37,58	×	×	3	—[3])
3220	Herstellung von Metallbearbeitungsmaschinen, Maschinen- und Präzisionswerkzeugen	6,09	5,92	—[3])	—[3])	×	×
3230	Herstellung von Textil- und Nähmaschinen	29,51	26,73	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
3240	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie usw.	18,34	29,69	—[3])	—[3])	×	×
3256	Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen usw. (ohne Baumaschinen)	—[3])	98,56	×	×	—[3])	—[3])
3257	Herstellung von Bau-, Baustoff- und ähnlichen Maschinen	40,11	37,79	4	—[3])	×	×
3260	Herstellung von Zahnrädern, Getrieben, Lagern, Antriebselementen	79,73	74,99	3	—[3])	4	—[3])
3270	Herstellung von Maschinen für weitere bestimmte Wirtschaftszweige	23,40	27,83	3	—[3])	×	×
3280	Sonstiger Maschinenbau	23,95	20,18	×	×	×	×
33	*Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.*	95,58	93,70	7	0,427	7	0,431
3311	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	176,86	180,81	7	0,427	7	0,431
3314	Herstellung von Teilen für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	21,58	23,89	×	×	×	×
3316	Herstellung von Karosserien, Aufbauten, Anhängern für Kraftwagen	29,44	28,87	×	×	3	—[3])

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index[2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum 1977	Wert 1977	Minimum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
3321	Herstellung von Krafträdern, Kraftradmotoren	—[3])	318,90	×	×	3	—[3])
3324	Herstellung von Fahrrädern	—[3])	182,16	9	0,402	11	0,438
3327	Herstellung von Kraftrad- und Fahrradteilen	74,07	73,62	×	×	×	×
3380	Sonstiger Straßenfahrzeugbau	89,59	100,36	7	0,306	6	—[3])
3390	Reparatur von Kraftfahrzeugen, Fahrrädern; Lackierung von Straßenfahrzeugen	2,18	2,05	×	×	×	×
34	*Schiffbau*	89,41	87,44	7	0,331	7	0,386
3400	identisch mit 34						
35	*Luft- und Raumfahrzeugbau*	323,53	334,42	4	—[3])	4	—[3])
3500	identisch mit 35						
36	*Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten*	44,84	46,13	7	0,466	8	0,438
3610	Herstellung von Batterien, Akkumulatoren	245,75	286,50	9	0,537	7	0,645
3620	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung und ähnlichem	86,76	83,99	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
3640	Herstellung von elektrischen Leuchten und Lampen	65,94	66,08	×	×	×	×
3650	Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten	63,12	87,56	4	—[3])	—[3])	—[3])
3660	Herstellung von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten usw.	318,26	302,53	—[3])	—[3])	×	×
3670	Herstellung von Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnischen Geräten	113,99	134,41	15	0,370	5	—[3])
3680	Reparatur von elektrischen Geräten für den Haushalt	121,11	115,49	15	0,320	×	×
3690	Montage von elektrotechnischen Erzeugnissen (ohne Bauinstallation)	175,95	168,41	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
37	*Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren*	12,20	12,61	9	0,221	7	0,253
3711	Optik (ohne Augenoptik, Foto- und Kinotechnik)	232,69	264,31	11	0,772	9	0,864
3715	Augenoptik	122,33	119,17	×	×	×	×
3721	Herstellung von Foto-, Projektions- und Kinogeräten	161,04	169,25	—[3])	—[3])	×	×

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index [2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung			Minimum	Wert	Minimum	Wert
		1977	1979	1977		1979	
a	b	c	d	e	f	g	h
3751	Feinmechanik (ohne Herstellung von Medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen)	44,63	40,76	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
3760	Herstellung von Medizin- und orthopädiemechanischen Erzeugnissen	18,33	16,64	×	×	×	×
3771	Herstellung von Uhren	36,62	19,48	×	×	×	×
38	*Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren*	4,73	4,58	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
3810	Herstellung von Handelswaffen und deren Munition	408,02	395,94	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
3821	Herstellung von Werkzeugen sowie Geräten für die Landwirtschaft	18,03	17,80	×	×	×	×
3830	Herstellung von Heiz- und Kochgeräten	126,86	164,94	24	0,303	15	0,418
3842	Herstellung von Stahlblechwaren (ohne Möbel)	6,21	6,08	×	×	×	×
3844	Herstellung von NE-Metallblechwaren (ohne Möbel)	34,42	32,61	×	×	×	×
3847	Herstellung von Möbeln aus Metall	19,78	17,42	×	×	×	×
3848	Herstellung von Panzerschränken (Tresoren)	171,39	139,10	3	— [3])	3	— [3])
3849	Herstellung von Feinstblechpackungen	390,74	357,17	×	×	3	— [3])
3850	Herstellung von Schlössern, Beschlägen	17,48	19,23	×	×	×	×
3871	Herstellung von Schneidwaren, Bestekken	61,95	157,91	×	×	— [3])	— [3])
3882	Herstellung von sonstigen Metallwaren (ohne -kurzwaren)	25,54	19,19	×	×	×	×
3889	Herstellung von Metallkurzwaren, leichten Preß-, Zieh- und Stanzteilen	18,61	18,29	×	×	×	×
39	*Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.*	5,98	6,00	×	×	×	×
3911	Herstellung von Musikinstrumenten	60,27	46,85	×	×	×	×
3931	Herstellung von Spielwaren, Christbaumschmuck	29,34	32,58	×	×	×	×
3940	Herstellung von Turn- und Sportgeräten	31,73	30,88	×	×	×	×
3951	Herstellung von Gold- und Silberschmiedewaren, a. n. g.	212,91	185,04	6	— [3])	3	— [3])
3954	Herstellung von Schmuck aus Edelmetall oder -plattierungen	16,73	17,55	×	×	×	×
3957	Herstellung von Phantasieschmuck	29,03	33,43	×	×	×	×

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index[2]			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Mini-mum 1977	Wert 1977	Mini-mum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
3960	Bearbeitung von Edel- und Schmucksteinen, Perlen, Perlmutter, Hartglas	79,83	78,78	23	0,170	15	0,178
3970	Herstellung von Münzen, Medaillen ...	—	113,82	×	×	12	0,223
3980	Herstellung von Füllhaltern und ähnlichem, Stempeln; Verarbeitung von Schnitz- und Formstoffen	86,80	87,19	18	0,231	×	×
3990	Foto- und Filmlabors	49,60	41,75	×	×	×	×
40	*Chemische Industrie*	35,12	34,79	4	—[3]	4	—[3]
4031	Herstellung von chemischen Grundstoffen (auch mit anschließender Weiterverarbeitung)	98,46	84,69	4	—[3]	4	—[3]
4034	Herstellung von chemischen Erzeugnissen für Gewerbe, Landwirtschaft (ohne Düngemittel)	61,23	16,19	×	×	×	×
4035	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	29,57	29,09	×	×	×	×
4036	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemitteln	104,95	103,82	13	0,300	15	0,280
4037	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen	764,57	429,60	12	4,285	—[3]	—[3]
4039	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen für privaten Verbrauch, Verwaltungen	73,05	45,44	—[3]	—[3]	11	0,243
4090	Herstellung von Chemiefasern	272,14	365,35	4	—[3]	5	—[3]
50	*Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen*	369,92	364,60	7	1,083	6	—[3]
5060	Herstellung von Büromaschinen	167,73	146,22	4	—[3]	4	—[3]
5080	Herstellung von Geräten und Einrichtungen für die automatische Datenverarbeitung	632,89	620,48	—[3]	—[3]	—[3]	—[3]
51	*Feinkeramik*	67,37	72,60	×	×	×	×
5110	Herstellung von Porzellan	99,05	103,08	3	—[3]	—[3]	—[3]
5120	Herstellung von Steingut, Feinsteinzeug, Ton- und Töpferwaren	50,27	72,31	15	0,167	×	×
5150	Herstellung von sanitärer Installationskeramik	419,48	437,34	—[3]	—[3]	4	—[3]
5160	Herstellung von technischer Keramik .	225,64	277,48	10	0,459	8	0,631
5170	Herstellung von Fliesen, Baukeramik, Kacheln, Kachelöfen	447,24	393,15	7	1,106	9	0,897

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index[2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum 1977	Wert 1977	Minimum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
52	*Herstellung und Verarbeitung von Glas*	40,84	39,51	5	—[3])	6	—[3])
5211	Herstellung von Flachglas (ohne technisches Glas)	893,84	474,06	4	—[3])	—[3])	—[3])
5225	Herstellung von Hohlglas, technischem Glas	65,26	67,69	3	—[3])	3	—[3])
5290	Verarbeitung und Veredelung von Glas, Herstellung und Verarbeitung von Glasfaser	90,40	51,75	—[3])	—[3])	×	×
53	*Holzbearbeitung*	10,41	9,14	×	×	×	×
5311	Säge- und Hobelwerke	14,21	9,44	×	×	×	×
5361	Herstellung von Halbwaren aus Holz	23,87	22,56	×	×	×	×
54	*Holzverarbeitung*	2,06	1,90	×	×	×	×
5411	Herstellung von Bauelementen aus Holz (ohne Fertigteilbauten)	7,36	8,80	×	×	×	×
5421	Herstellung von Holzmöbeln (ohne Polstermöbel)	4,24	3,94	×	×	×	×
5424	Herstellung von Polstermöbeln	22,07	18,07	×	×	×	×
5427	Herstellung von Matratzen	95,24	89,26	—[3])	—[3])	3	—[3])
5431	Herstellung von Holzverpackungsmitteln und -lagerbehältern	30,58	31,30	×	×	6	—[3])
5441	Herstellung von sonstigen Holzwaren	15,72	13,80	×	×	×	×
5461	Herstellung von Kork-, Korb- und Flechtwaren (ohne Korbmöbel)	68,36	94,37	×	×	8	0,221
5470	Herstellung von Pinseln, Besen, Bürsten, Bearbeitung von Naturschwämmen	27,13	29,95	×	×	×	×
55	*Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung*	62,60	48,20	3	—[3])	×	×
5500	identisch mit 55						
56	*Papier- und Pappeverarbeitung*	10,85	9,38	×	×	×	×
5610	Herstellung von Tapeten, Spezialpapieren, Verpackungsmitteln aus Papier	10,40	9,81	×	×	×	×
5620	Herstellung von Schreibwaren, Bürobedarf aus Papier und Pappe; Buchbinderei	—[3])	23,09	6	—[3])	×	×
5691	Herstellung von sonstigen Waren aus Papier und Pappe	94,92	81,60	4	—[3])	4	—[3])
57	*Druckerei, Vervielfältigung*	3,58	4,57	×	×	×	×
5700	identisch mit 57						

noch Tabelle II.13

SYPRO Kenn-Ziffer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a) Bezeichnung	Herfindahl-Index 1977	Herfindahl-Index 1979	Linda-Index[2]) 1977 Minimum	Linda-Index[2]) 1977 Wert	Linda-Index[2]) 1979 Minimum	Linda-Index[2]) 1979 Wert
a	b	c	d	e	f	g	h
58	*Herstellung von Kunststoffwaren*	3,89	4,27	×	×	×	×
5800	identisch mit 58						
59	*Gummiverarbeitung*	64,67	60,31	3	—[3])	3	—[3])
5900	identisch mit 59						
61	*Ledererzeugung*	33,56	36,18	×	×	×	×
6100	identisch mit 61						
62	*Lederverarbeitung*	15,58	16,41	×	×	×	×
6211	Lederverarbeitung (ohne Herstellung von Schuhen)	8,48	8,93	×	×	×	×
6251	Herstellung von Schuhen	32,86	34,07	×	×	×	×
63	*Textilgewerbe*	2,70	2,72	×	×	×	×
6301	Wollaufbereitung, Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Wollgarnen	404,12	298,12	—[3])	—[3])	3	—[3])
6311	Wollspinnerei	40,20	45,09	9	0,163	17	0,127
6312	Baumwollspinnerei	46,68	43,88	×	×	×	×
6322	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Baumwollgarnen	168,33	147,53	16	0,334	19	0,295
6323	Zwirnerei, handelsfertige Aufmachung von Seidengarnen, Texturiererei	112,12	110,13	6	—[3])	6	—[3])
6331	Wollweberei, a. n. g.	28,86	27,37	×	×	×	×
6332	Baumwollweberei, a. n. g.	17,96	19,67	×	×	×	×
6333	Seidenweberei, a. n. g.	59,10	52,62	21	0,161	17	0,155
6354	Leinen-, Hanf- und Ramieaufbereitung und -verarbeitung	308,89	478,35	7	0,654	5	—[3])
6355	Jutespinnerei und -weberei	127,94	134,16	5	—[3])	9	0,292
6357	Herstellung von Seilerwaren, Bindfäden und ähnlichem aus Fasern aller Art	—[3])	255,76	7	0,766	×	×
6361	Herstellung von Gardinenstoff	47,52	40,48	×	×	28	0,107
6365	Herstellung von Möbel- und Dekorationsstoff	34,11	32,21	×	×	×	×
6370	Wirkerei, Strickerei	9,01	9,22	×	×	×	×
6380	Herstellung von Teppichen und ähnlichem, beschichtetem Gewebe	53,58	51,66	×	×	×	×
6391	Veredlung von Textilien	29,78	29,23	×	×	×	×
6399	Sonstiges Textilgewerbe, a. n. g.	21,16	23,15	×	×	×	×
64	*Bekleidungsgewerbe*	2,31	2,41	×	×	×	×
6413	Herstellung von Herrenoberbekleidung	10,58	10,80	×	×	×	×

noch Tabelle II.13

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a)		Herfindahl-Index		Linda-Index [2])			
SYPRO Kenn-Ziffer	Bezeichnung	1977	1979	Minimum 1977	Wert 1977	Minimum 1979	Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
6414	Herstellung von Damen- und Kinderoberbekleidung	5,68	6,22	×	×	×	×
6421	Herstellung von Herren-, Damen- und Kinderwäsche	15,88	20,57	×	×	×	×
6425	Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche	51,43	97,57	×	×	3	— [3])
6430	Serienfertigung von Arbeits-, Sport-, Leder-, Regenschutzbekleidung, Uniformen	20,10	18,80	×	×	×	×
6440	Herstellung von Miederwaren	281,20	264,15	7	0,851	7	0,868
6450	Herstellung von Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör	18,63	18,13	×	×	×	×
6460	Verarbeitung von Fellen, Pelzen	28,39	33,20	— [3])	— [3])	3	— [3])
6470	Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen)	22,98	29,32	×	×	×	×
6481	Herstellung von konfektionierten textilen Artikeln für die Innenausstattung	177,18	138,94	9	0,347	10	0,298
6489	Herstellung von sonstigen konfektionierten textilen Artikeln, a. n. g.	34,07	29,88	— [3])	— [3])	×	×
6499	Mit dem Bekleidungsgewerbe verbundene Tätigkeiten	165,67	120,23	10	0,361	12	0,259
65	*Reparatur von Gebrauchsgütern (ohne elektrische Geräte für den Haushalt)*	233,98	180,92	×	×	5	— [3])
6510	Reparatur von Schuhen, Gebrauchsgütern aus Leder und ähnlichem	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])	3	— [3])
6550	Reparatur von Uhren, Schmuck	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
68	*Ernährungsgewerbe*	3,37	2,96	×	×	×	×
6811	Mahl- und Schälmühlen	69,32	58,21	×	×	×	×
6812	Herstellung von Teigwaren	128,18	116,31	8	0,340	6	— [3])
6813	Herstellung von Nährmitteln (ohne Teigwaren)	— [3])	133,90	3	— [3])	5	— [3])
6814	Herstellung von Stärke, Stärkeerzeugnissen	— [3])	227,55	3	— [3])	— [3])	— [3])
6816	Herstellung von Kartoffelerzeugnissen, a. n. g.	210,39	128,89	9	0,520	10	0,342
6818	Herstellung von Backwaren (ohne Dauerbackwaren)	7,83	7,72	×	×	27	0,080
6819	Herstellung von Dauerbackwaren	193,20	217,07	3	— [3])	×	×
6821	Zuckerindustrie	114,36	109,30	— [3])	— [3])	— [3])	— [3])
6825	Obst- und Gemüseverarbeitung	— [3])	18,87	×	×	×	×
6828	Herstellung von Süßwaren (ohne Dauerbackwaren)	47,49	47,62	×	×	×	×

noch Tabelle II.13

SYPRO Kenn-Ziffer	Wirtschaftszweig (Reihenfolge gemäß Spalte a) Bezeichnung	Herfindahl-Index 1977	Herfindahl-Index 1979	Linda-Index[2]) Minimum 1977	Linda-Index Wert 1977	Linda-Index Minimum 1979	Linda-Index Wert 1979
a	b	c	d	e	f	g	h
6831	Molkerei, Käserei	11,05	11,06	×	×	×	×
6836	Herstellung von Dauermilch, Milchpräparaten, Schmelzkäse	64,66	69,31	13	0,193	14	0,179
6841	Ölmühlen, Herstellung von Speiseöl	131,78	144,28	8	0,277	7	0,328
6844	Herstellung von Margarine und ähnlichen Nahrungsfetten	596,68	559,85	4	—[3])	4	—[3])
6847	Talgschmelzen, Schmalzsiedereien	179,68	176,42	×	×	×	×
6852	Schlachthäuser (ohne kommunale Schlachthöfe)	71,65	65,61	3	—[3])	3	—[3])
6853	Fleischwarenindustrie (ohne Talgschmelzen und ähnliches)	12,30	15,12	×	×	×	×
6854	Fleischerei	11,82	7,67	—[3])	—[3])	×	×
6856	Fischverarbeitung	214,10	176,13	×	×	×	×
6860	Verarbeitung von Kaffee, Tee, Herstellung von Kaffeemitteln	89,35	89,62	18	0,246	4	—[3])
6871	Brauerei	9,89	11,64	×	×	×	×
6872	Mälzerei	58,08	58,04	×	×	×	×
6873	Alkoholbrennerei	171,36	204,26	—[3])	—[3])	—[3])	—[3])
6875	Herstellung von Spirituosen	34,53	37,17	×	×	×	×
6877	Herstellung und Verarbeitung von Wein	107,04	101,28	8	0,357	8	0,337
6879	Mineralbrunnen, Herstellung von Mineralwasser, Limonaden	25,69	27,63	×	×	×	×
6882	Übriges Ernährungsgewerbe (ohne Herstellung von Futtermitteln)	28,26	31,10	×	×	×	×
6889	Herstellung von Futtermitteln	36,29	34,39	6	—[3])	×	×
69	*Tabakverarbeitung*	183,59	171,84	3	—[3])	6	—[3])
6911	Herstellung von Zigaretten	203,12	187,48	3	—[3])	6	—[3])
6915	Tabakverarbeitung (ohne Herstellung von Zigaretten)	76,10	93,01	7	0,247	11	0,285

[1]) Zur Definition von Herfindahl- und Linda-Index siehe Kapitel I, Abschnitt 2.2.
[2]) × bedeutet, daß kein deutlich ausgeprägtes Minimum vorliegt.
[3]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.

Tabelle II.14

Die Entwicklung der Umsatzanteile der jeweils zehn größten Unternehmen der Wirtschaftszweige zwischen 1954 und 1979

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte k)		Umsatzanteile der zehn größten								
SYPRO Kenn-ziffer	Bezeichnung	beteiligten Unternehmen (%)		hauptbeteiligten Unternehmen (%)						
		1954	1960	1968	1970	1973	1975	1977[9])	1978	1979
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
69	Tabakverarbeitung	68,8	84,5	92,2	94,0	95,4	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
35	Luftfahrzeugbau	—[1])	—[1])	91,7	92,7	96,0	95,1	—[2])	—[2])	—[2])
21	Bergbau	34,6	42,0	55,4	—[2])	90,9	91,1	94,4	93,8	94,3
22	Mineralölverarbeitung	72,6[4])	91,5[4])	82,9	83,1	83,8	87,2	91,6	91,3	93,6
50	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	—[3])	—[3])	—[3])	85,7	89,7	—[2])	—[2])	—[2])	—[2])
27	Eisenschaffende Industrie	51,6	57,8	64,5	66,1	69,7	75,1	69,9	74,7	75,1
33	Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen usw.	58,6	67,0	78,5	77,8	80,9	79,5	72,1	72,0	71,3
34	Schiffbau	71,5	69,0	78,3	72,0	78,4	—[2])	76,1	—[2])	71,0
59	Gummiverarbeitung	60,7	59,7	—[2])	57,4	57,2	58,9	65,2	64,2	63,3
55	Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	38,5	41,5	—[2])	52,6	—[2])	54,1	59,2	56,9	52,8
52	Herstellung und Verarbeitung von Glas	45,7	51,7	48,7	—[2])	—[2])	—[2])	50,1	50,6	51,8
28	NE-Metallerzeugung, NE-Metallhalbzeugwerke	44,0	44,7	—[2])	59,1	53,0	50,5	49,5	48,2	50,3
36	Elektrotechnik, Reparatur von elektrischen Haushaltsgeräten[5])	37,8	38,4	45,1	44,3	43,9	48,3	47,8	48,5	48,4
51	Feinkeramik	28,5	37,5	45,1	—[2])	42,6	45,9	57,3	59,4	—[2])
40	Chemische Industrie[4])	37,5[6])	40,6[6])	44,9	43,5	43,8	46,4	47,6	47,0	48,4
61	Ledererzeugung	36,5	37,3	35,3	34,4	40,3	40,6	45,3	—[2])	47,7
29	Gießerei	25,3	22,4	29,8	32,0	36,0	37,6	42,2	42,2	40,5
31	Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	25,6	20,2	—[2])	18,2	18,1	21,3	42,5[7])	45,9	33,7[7])
37	Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	25,3	25,2	—[2])	32,4	34,8	33,6	29,4	29,6	29,0
62	Lederverarbeitung	21,3	19,9	—[2])	—[2])	23,9	—[2])	—[2])	26,9	27,5
56	Papier und Pappeverarbeitung	12,2	17,5	20,5	20,6	21,9	24,0	25,8	25,0	22,9
53	Holzbearbeitung	9,7	11,9	—[2])	18,7	20,0	20,5	24,5	—[2])	—[2])
32	Maschinenbau[5])	14,6	13,4	17,7	15,6	16,8	17,8	17,2	18,4	18,7
39	Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren, Füllhaltern usw.	—[1])	—[1])	14,9	14,6	14,7	15,5	—[2])	16,7	17,7
30	Ziehereien, Kaltwalzwerke, Stahlverformung, Mechanik, a. n. g.	17,8	17,5	20,3	19,5	21,7	17,8	16,1	18,1	17,4

noch Tabelle II.14

Wirtschaftszweig (Reihenfolge gem. Spalte k)		Umsatzanteile der zehn größten								
SYPRO Kennziffer	Bezeichnung	beteiligten Unternehmen (%)		hauptbeteiligten Unternehmen (%)						
		1954	1960	1968	1970	1973	1975	1977 [9])	1978	1979
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k
25	Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	16,4	17,9	17,8	17,0	16,8	17,6	18,2	17,2	16,1
38	Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	8,0	9,3	— [2])	11,4	11,7	12,3	15,5	15,3	15,2
58	Herstellung von Kunststoffwaren	27,9	20,5	20,4	— [2])	15,5	14,0	13,6	13,3	14,6
57	Druckerei, Vervielfältigung ..	11,5	13,4	16,8	— [2])	— [2])	12,5	13,1	12,6	14,5
68	Ernährungsgewerbe	11,7	12,0	14,1	13,4	13,2	11,8	12,5	11,5	11,3
63	Textilgewerbe	7,1	7,2	9,3	9,7	9,6	9,5	9,7	10,0	10,0
64	Bekleidungsgewerbe	6,5	7,4	8,4	10,0	— [2])	9,6	— [2])	9,7	9,4
54	Holzverarbeitung	6,6	7,3	9,0	8,6	9,5	9,6	8,9	8,9	8,1
	ungewogenes Mittel [8])	31,1	33,5	38,5	40,9	41,8	42,3	43,9	44,0	43,6

[1]) Aus untersuchungstechnischen Gründen keine Angaben in der Konzentrationsenquête.
[2]) Aus Gründen der Geheimhaltung nicht veröffentlicht.
[3]) Aufgrund einer Änderung der Systematik der Wirtschaftszweige keine Zahlenangaben möglich.
[4]) Einschließlich Kohlenwertstoffindustrie.
[5]) Ab 1970 ohne Herstellung von Geräten und Einrichtung für die automatische Datenverarbeitung.
[6]) Ohne Kohlenwertstoffindustrie.
[7]) Die starken Schwankungen sind vermutlich auf Schwerpunktverlagerungen zurückzuführen.
[8]) Bei geheimzuhaltenden Werten erfolgt die Mittelwertbildung unter Heranziehung von Zahlenangaben für möglichst unmittelbar nachfolgende oder vorhergehende Jahre.
[9]) Änderung des Berichtskreises ab 1977.

Tabelle III

Die hundert umsatzstärksten Unternehmen 1980[1])

Quelle: Eigene Erhebungen

Rang [2])					Firma	Wirtschaftszweig [3])	Umsatz in Mio. DM [4])	Erläuterungen [5])
1980	1978	1976	1974	1972				
1	1	1	2	5	VEBA AG	205	41 954	
					Deutsche Bundespost		37 504	
					Deutsche Bundesbahn		29 317 [6])	
2	4	3	5	3	Daimler-Benz AG	244	26 486	
3	3	4	4	1	Volkswagenwerk AG	244	25 930	
4	2	6	6	2	Siemens AG	250	24 986	
5	5	2	1	4	Thyssen AG	230—232	23 154	
6	18	20	23	32	Deutsche BP AG [7])	205	22 271	
7	6	5	3	6	BASF AG	200	21 737	
8	8	11	14	11	Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG	101	18 262	
9	11	8	10	14	ESSO AG	205	17 695	TK
10	13	12	12	18	Deutsche Shell AG	205	17 104	E
11	9	9	8	9	Ruhrkohle AG	110	16 422	
12	10	10	9	10	Bayer AG	200	15 881	
13	7	7	7	8	Hoechst AG	200	14 813	
14	14	15	15	13	Fried. Krupp AG	230—232	12 795	
15	19	18	18	15	Gutehoffnungshütte Aktienverein	242	12 367	
16	12	13	11	7	Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken	250	12 263	
17	16	14	13	19	Mannesmann AG	230—232, 238	10 433	
18	25	21	25	31	Aral AG	43	9 439 H	E
19	15	16	33	12	Adam Opel AG	244	9 224	E
20	34	41	72	74	Ruhrgas AG	103	9 122	
21	24	25	22	23	Metallgesellschaft AG	233	9 047	
22	22	24	27	22	Robert Bosch GmbH	250	8 974	
23	36	34	36	53	Mobil Oil AG	205	8 763	E
24	17	17	31	16	Ford-Werke AG	244	8 692	E
25	26	23	19	28	Salzgitter AG	230—232	8 578	
26	20	30	32	30	Karstadt AG	43	8 557 H	
27	21	19	16	17	Friedrich Flick Industrieverwaltung KGaA	200	8 427	
28	32	29	26	36	Deutsche Texaco AG	205	8 300	TK
29	23	22	20	21	Deutsche Unilever GmbH	28/29	8 096	TK
30	27	26	21	29	Estel Hoesch Werke AG [8])	230—232	7 992	TK
31	39	44	40	57	Degussa AG	200	7 717	
32	28	27	34	25	IBM Deutschland GmbH	243	7 380	E
33	29	37	61	49	Bayerische Motoren Werke AG	244	7 261	
34	31	33	28	38	Klöckner & Co.	40/41	7 158 H	
35	38	39	44	45	Deutsche Lufthansa AG	5	6 612	
36	45	58	67	52	Philipp Holzmann AG	30	6 266	KBlstg

noch Tabelle III

Rang [2])					Firma	Wirtschaftszweig [3])	Umsatz in Mio. DM [4])	Erläuterungen [5])
1980	1978	1976	1974	1972				
37	41	57	70	54	Hochtief AG	30	6 079	KBlstg
38	37	35	35	33	Kaufhof AG	43	5 844 H	
39	—	—	—	—	Alfred C. Toepfer International GmbH [9])	40/41	5 658 H	
40	42	46	63	70	REWE-Zentral AG	40/41, 43	5 637 H	So
41	48	43	43	56	Saarbergwerke AG	110	5 512	
42	33	31	30	24	Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH	299	5 511	
43	50	55	48	58	Klöckner-Werke AG	230—232	4 952	
44	52	48	50	67	Vereinigte Industrie-Unternehmungen AG	233	4 887	KW [10])
45	47	54	62	50	co op AG [11])	40/41, 43	4 395 H	
46	44	40	38	37	Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH	250	4 368	TK
47	43	38	37	34	Hertie Waren- und Kaufhaus GmbH	43	4 352 H	
48	40	42	42	40	Gustav Schickedanz KG — Großversandhaus Quelle —	43	4 294 H	E [12])
49	54	60	47	35	Gedelfi Großeinkauf GmbH & Co.KG	40/41	4 147 H	So
50	46	45	41	39	BAT Cigaretten-Fabriken GmbH	299	4 128	E
51	51	51	58	55	BayWa AG	40/41, 43	4 041 H	
52	55	50	45	44	Klöckner-Humboldt-Deutz AG	242	4 035	
53	59	61	69	66	Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen AG	101	4 030	
54	49	47	49	48	Brown, Boveri & Cie AG	250	3 990	TK
55	58	52	55	65	Deutsche Babcock AG	242	3 979	
56	53	49	46	43	Henkel KGaA	200	3 938	
57	57	63	56	47	C & A Brenninkmeyer	43	3 918 H	E
58	56	53	53	84	Mabanaft GmbH [13])	40/41	3 841 H	E
59	60	72	99	98	EDEKA Zentrale AG	40/41	3 576 H	
60	64	65	54	59	Preussag AG	233	3 535	
61	35	32	29	27	NEUE HEIMAT Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft mbH (einschl. NEUE HEIMAT Städtebau GmbH)	7	3 516 [14])	
62	71	79	80	80	Hapag-Lloyd AG	5	3 427	
63	62	62	52	51	Standard Elektrik Lorenz AG	250	3 351	TK
64	80	84	—	—	Elf Mineraloel GmbH	205	3 306	TK
65	75	92	89	82	Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH	248	3 304	E
66	61	59	65	60	Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (Deutschland)	—	3 290	GD
67	66	77	59	73	Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH	230—232	2 980	
68	68	56	39	41	Oetker-Gruppe	28/29	2 955	

noch Tabelle III

Rang [2])					Firma	Wirtschaftszweig [3])	Umsatz in Mio. DM [4])	Erläuterungen [5])
1980	1978	1976	1974	1972				
69	65	69	74	64	Nestlé-Gruppe Deutschland GmbH	28/29	2 942	TK
70	—	—	—	—	Panavia Aircraft GmbH	248	2 843	E
71	63	64	51	42	Martin Brinkmann AG	299	2 764	E
72	67	73	94	—	Bertelsmann AG	7	2 750	
73	76	81	81	—	Franz Haniel & Cie. GmbH	40/41	2 689 H	
74	82	93	—	76	Strabag Bau-AG	30	2 591	KBlstg
75	72	70	60	69	Otto Wolff AG	40/41	2 558 H	
76	—	100	68	85	Norddeutsche Affinerie AG	233	2 506	E
77	74	82	100	83	Otto Versand GmbH & Co.	43	2 447 H	
78	73	78	—	—	Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft	30	2 439	KBlstg
79	78	76	75	68	Bosch-Siemens Hausgeräte GmbH	250	2 437	E
80	77	—	—	—	Bayernwerk AG	101	2 410	
81	84	85	83	75	Continental Gummi-Werke AG	213	2 319	
82	—	—	87	97	Rütgerswerke AG	200	2 314	
83	—	—	—	—	AVIA-Mineraloel-AG	40/41	2 306 H	E
84	83	75	—	—	Magirus-Deutz AG	244	2 283	E
85	69	71	78	79	Grundig AG	250	2 266	E
86	81	91	—	94	Wilh. Werhahn	43	2 264 H	
87	—	—	—	—	Conoco Mineralöl GmbH	205	2 244 H	
88	70	66	64	62	Horten AG	43	2 226 H	E
89	30	28	24	46	Alfred C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft mbH [9])	—	2 196 H	
90	—	—	—	—	W. C. Heraeus GmbH	200	2 192	
91	87	99	—	100	Linde AG	242	2 175	
92	93	98	93	87	Schering AG	200	2 174	
93	89	95	—	—	Zahnradfabrik Friedrichshafen AG	244	2 164	
94	—	—	—	—	Philip Morris GmbH	299	2 164	E
95	99	86	73	—	Rheinische Olefinwerke GmbH	200	2 163	E
96	79	89	98	—	Tengelmann Warenhandelsgesellschaft	43	2 137 H	
97	—	—	—	—	Chevron Erdoel Deutschland GmbH	205	2 133	E
98	95	—	—	—	Touristik Union International GmbH & Co. KG	5	2 125	E
99	91	87	96	—	AGIP AG	205	2 099	TK
100	—	—	—	—	Erdölchemie GmbH	205	2 095	E

[1]) Die Auswahl erfolgte nach den Kriterien, die für die „100 Größten" in den ersten drei Hauptgutachten der Monopolkommission zugrundegelegt wurden. Vgl. im besonderen Monopolkommission, Fusionskontrollle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 270—286.

[2]) In den Fällen, in denen kein Rang angegeben ist, befand sich das betreffende Unternehmen in dem Jahr nicht unter den „100 Größten".

[3]) Nummer der amtlichen Systematik der Wirtschaftszweige von 1979.

noch Tabelle III

[4]) Grundsätzlich Konzernumsatz der inländischen Konzerngesellschaften. Bei Handelsunternehmen (Kennzeichnung durch „H" hinter der Umsatzangabe) 75% des nominellen Umsatzes.

[5]) Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:

E = Einzelabschluß
GD = Umsätze der deutschen Gruppe (Obergesellschaften und Beteiligungsgesellschaften haben 50% und mehr Kapitalanteil)
KBlstg = Konzernbauleistung
KW = Konsolidierte Umsätze der in- und ausländischen Konzerngesellschaften
So = Sonstige Umsatzabgrenzung
TK = Konsolidierte Umsätze des inländischen Teilkonzerns.

[6]) Summe der Aufwendungen.

[7]) Die Deutsche BP AG erstellte 1979 erstmals einen Konzernabschluß.

[8]) Bis April 1980 Hoesch Werke AG.

[9]) Die Alfred C. Toepfer International GmbH wurde 1979 als Gemeinschaftsunternehmen der Toepfer-Gruppe sowie amerikanischer und europäischer Genossenschaften gegründet und übernahm den gesamten Handelsbereich der Alfred C. Toepfer Verwaltungs-Gesellschaft mbH. Dies hat zur Folge, daß gegenüber 1978 die Verwaltungs-Gesellschaft vom 30. auf den 89. Rang zurückfiel und die International GmbH 1980 den ungefähren Rang der Verwaltungs-Gesellschaft einnimmt.

[10]) Nach Angabe der Unternehmensleitung weicht der Weltkonzern-Abschluß nur unwesentlich von einem konsolidierten Inlandsabschluß ab.

[11]) Bis August 1980 co op Zentrale AG.

[12]) Die Firma Gustav Schickedanz — Großversandhaus Quelle — erstellt seit 1979 keinen konsolidierten Inlandsabschluß mehr.

[13]) Bis 1978 Umsatz der Mabanaft-Gruppe.

[14]) Aufgrund unterschiedlicher Abgrenzungen nicht unmittelbar vergleichbar mit den in vorangegangenen Rangfolgen angegebenen Umsatzzahlen.

C. Unternehmensbeteiligungen der DGB-Gewerkschaften (Stand: 31.10.1981) [1] [2]

Quellen: Geschäftsberichte, Angaben der BGAG, Zeitungsmeldungen

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt [3] %	Gewerkschaftseinfluß [4]
A.	**Beteiligungsgesellschaft für Gemeinwirtschaft**	100	100	K
1.	Bank für Gemeinwirtschaft AG	99,5	99,5	K
1.1	Allgemeine Hypothekenbank AG	49	74	K
1.2	BSV Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung	51	100	K
1.3	Bau- und Handelsbank AG	95	100	K
1.3.1	Boswau + Knauer AG	25—50	25—50	K (F)
1.3.1.1	Saar Bauindustrie GmbH	100	100	K
1.3.1.2	Deutsche Bauhütten GmbH	95	100	K
1.3.1.3	Bau- und Dienstleistungsgesellschaft mbH	100	100	K
1.3.1.4	Wolff Baugesellschaft mbH	100	100	K
1.3.2	Deutsche Telepost Consulting GmbH	20	20	S
1.4	W.T.B. Westdeutsche Kreditbank	100	100	K
1.4.1	W.T.B. Leasing GmbH	51	100	K
1.5	BfG-Investment-Fonds GmbH	95	100	K
1.6	BfG-Luxemburg S. A.	100	100	K
1.6.1	Banque de l'Union des Coopérateurs Luxembourgeois S. A.	87,5	87,5	K
1.7	Internationale Genossenschaftsbank AG, Basel	46,1	51,6	K
1.8	Deutsche Immobilien Fonds AG	50	50	S
1.9	WKV Warenkredit-Verkehrsbank GmbH	50	50	S
1.10	Hollandse Koopmansbank N. V.	50	50	S
1.11	Israel Continental Bank Ltd.	49,9	49,9	S
1.12	Beteiligungsgesellschaft für Industrieansiedlungsunternehmen mbH	25	25	S
1.12.1	Gesellschaft für Industrieansiedlung	60	40	S
1.13	BHH Beteiligungs-Holding GmbH	50	50	S
1.13.1	Braunschweigisch-Hannoversche Hypothekenbank AG	30	—	S
1.14	Brake & Co. GmbH	100	100	K
1.15	Kaiserkeller Bauträger GmbH	95	100	K
1.16	Stadtwerke Nettetal GmbH	42,7	42,7	S
1.17	Union Treuhand GmbH	100	100	K
1.17.1	Gemeinnützige Wohnungsbau AG Rhein Main	3,38	6,66	S
1.17.2	Wohnungsgesellschaft Roxheim GmbH	95	95	K
1.17.3	H.T.B. Textilbeteiligungs GmbH	50	50	S
1.17.3.1	Val. Mehler AG	> 50	—	S
1.17.3.1.1	Pfeffermann Bekleidungswerke GmbH	100	—	S

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt[3]) %	Gewerkschaftseinfluß[4])
1.17.3.1.2	Wighardt Textil- und Bekleidungswerke GmbH	100	—	S
1.18	BfG Finance Company BV, Amsterdam	100	100	K
1.19	BfG Finance Asia Ltd., Hongkong	100	100	K
2.	Volksfürsorge Lebensversicherung AG	51	100	K
2.1	Volksfürsorge Deutsche Sachversicherung AG	95	100	K
2.1.1	Hamburger Internationale Rückversicherung AG	100	100	K
2.1.1.1	Compagnia Assicuratrice Unipol. S. p. A.	8,83	23,25	S
2.1.1.2	Compagnia Assicuratrice Unipol Vita S. p. A.	3,333	33	S
2.1.2	Volksfürsorge Rechtsschutzversicherung AG	100	100	K
2.2	Volksfürsorge Bausparkasse AG	100	100	K
2.2.1	Domus Verlag GmbH	3	3	S
3.	co op AG	38,3	38,3	K (F)
3.1	co op Produktions AG	75	75	K
3.1.1	Fleiwa Fleischwaren-Produktions- und Vertriebs GmbH	100	100	K
3.1.1.1	Oldenburger Fleischwaren Gesellschaft GmbH	100	100	K
3.1.1.2	Stuttgarter Fleischwaren GmbH	100	100	K
3.1.1.3	Trimmy Fleischwaren Spezialitäten GmbH	100	100	K
3.1.2	Tiko-Tiefkühlkost GmbH	100	100	K
3.1.3	Parco Nahrungs- und Genußmittel Produktions- und Handelsgesellschaft mbH	100	100	K
3.1.3.1	TAG Nahrungsmittel GmbH	39,5	39,5	S
3.1.3.2	C. W. Tasche GmbH	100	100	K
3.1.3.3	St. Urbanus Weinkellerei GmbH	100	100	K
3.1.3.4	St. Bonifatius Wein + Sekt-Kellerei GmbH	100	100	K
3.1.3.5	Ewald Buchmann GmbH	100	100	K
3.1.4	Euro co op Schokoladen- und Zuckerfabriken GmbH	99,75	99,75	K
3.1.4.1	Van Nettens Schokoladen-Vertriebs GmbH	100	100	K
3.1.4.2	Rebon Süßwaren Vertriebs GmbH	100	100	K
3.1.5	Severa Chemische Fabriken GmbH	100	100	K
3.1.5.1	Prodon Vertriebsgesellschaft für chemisch-technische Erzeugnisse mbH	100	100	K
3.1.5.2	Hakowa Handelsgesellschaft für Kosmetik und Waschmittel mbH	100	100	K
3.1.6	GHM Gesellschaft für Handelsmarken-Marketing und Qualitätssicherung mbH	100	100	K
3.2	co op Niedersachsen Verbraucher AG	72,9	> 72,9	K
3.2.1	plaza SB-Warenhaus Braunschweig GmbH	100	100	K
3.2.2	Eklöh Hannover GmbH	100	100	K
3.3	Brema Vertriebsgesellschaft mbH	100	100	K
3.3.1	Bonanza Verbrauchermarkt GmbH	100	100	K

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt[3]) %	Gewerkschaftseinfluß[4])
3.4	Brema Kolonialwarenverkauf GmbH	99,4	99,4	K
3.5	Comet SB-Warenhaus und Verbrauchermarkt GmbH	100	100	K
3.6	co op Emsland Handelsgesellschaft mbH	95	≥ 95	K
3.6.1	co op Emsland Zentralfleischerei GmbH	100	100	K
3.6.2	Penny-Märkte Berndt GmbH	100	100	K
3.6.3	Comet-depot Vertriebsgesellschaft	100	100	K
3.6.4	Real-Markt-Warenhandelsgesellschaft	100	100	K
3.6.5	Stock Märkte GmbH	100	100	K
3.7	co op West AG	66,1	> 66,1	K
3.8	co op Rhein-Main Handels AG	92,7	≥ 92,7	K
3.8.1	in-Märkte Handelsgesellschaft mbH	100	100	K
3.9	co op Schwaben Verbraucher AG	70	≥ 70	K
3.9.1	Gustav Lichdi AG	99,3	99,3	K
3.9.2	DM Disco Markt Lichdi & Co. KG	99,7	99,7	K
3.9.3	VM Verbrauchermarkt- und Beteiligungsgesellschaft mbH	100	100	K
3.9.4	All-Center SB-Warenhaus GmbH & Co. KG	100	100	K
3.9.5	co op Lagerbetriebs- und Produktions GmbH	100	100	K
3.10	co op Bayern Handels GmbH	100	100	K
3.10.1	Kupa GmbH für Einkauf und Vertrieb	100	100	K
3.10.2	Kupa Topkauf Regensburg GmbH	100	100	K
3.10.3	BONI-Markt Einzelhandelsgesellschaft mbH	100	100	K
3.11	co op Südbayern Vertriebsgesellschaft mbH	91,6	91,6	K
3.11.1	Richard Kaul KG	100	100	K
3.12	co op Lagerbetriebs- und Produktionsgesellschaft Südbayern mbH	100	100	K
3.13	co op Ostbayern Handelsgesellschaft für Verbraucher AG	52,4	≥ 52,4	K
3.14	R.M.W. Real-Markt Warenhandelsgesellschaft mbH	100	100	K
3.15	plaza Handelsgesellschaft mbH	100	100	K
3.15.1	plaza West GmbH	100	100	K
3.15.2	plaza Süd GmbH	100	100	K
3.15.3	plaza Nord GmbH	100	100	K
3.16	Frutera Obst und Gemüse Handels GmbH	100	100	K
3.17	Forum Nahrungs- und Genußmittel-Handels- und Import GmbH	100	100	K
3.17.1	Warburger Nahrungsmittelwerke Kurt Holbach GmbH & Co. KG	100	100	K
3.17.2	Meldorfer Nahrungsmittelgesellschaft mbH	100	100	K
3.17.3	co op Lagerbetriebs GmbH	100	100	K

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt[3]) %	Gewerkschaftseinfluß[4])
3.18	Gebrauchsgüterzentrum Kamen GmbH	100	100	K
3.18.1	Cimbria Gebrauchsgüter Import/Export GmbH	100	100	K
3.18.2	Comet Textil Einfuhr GmbH	100	100	K
3.18.3	Gracia Textil Import GmbH	100	100	K
3.18.4	gwd objektteam Gesellschaft für Warenbeschaffung mbH	100	100	K
3.19	Gemeinwirtschaftliche Kohlenhandels-GmbH	100	100	K
3.20	co op Übersee Import GmbH	100	100	K
3.21	WEAG Waren-Ein- und Ausfuhrgesellschaft mbH	100	100	K
3.22	WETEGE Warentransport- und Speditions GmbH	100	100	K
3.23	Inform Gesellschaft für Automation und Datenverarbeitung mbH	100	100	K
3.24	co op Versicherungsdienst GmbH	100	100	K
3.25	gesa Gesellschaft für Absatzberatung mbH	100	100	K
3.26	domus Einrichtungshäuser GmbH	100	100	K
3.27	depot Handels- und Verwaltungs GmbH	100	100	K
3.28	prix Handels- und Verwaltungsgesellschaft mbH	100	100	K
3.29	Pro Verbraucher AG	ca. 30	ca. 30	K (V)
3.30	co op-Verbraucher Beteiligungs AG	51	51	K
4.	Deutsche Druck und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG	50	50	K (F)
4.1	Verlagsgesellschaft Madsack & Co.	17,127	17,127	S
4.2	Westfälische Verlagsgesellschaft	95,2	95,2	K
4.2.1	Zeitungsverlag Westfalen GmbH & Co. KG	13,1	13,1	S
5.	Gemeinwirtschaftliche Datenverarbeitungsgesellschaft	95	100	K
5.1	Zeitpress-Pressedienstverlagsgesellschaft für Gemeinwirtschaft mbH	100	100	K
6.	acon Gesellschaft für Werbung und Kommunikation mbH	56,2	85,4	K
7.	Büchergilde Gutenberg Verlagsgesellschaft mbH	58,01	100	K
B.	**Direktbeteiligungen der DGB-Gewerkschaften bzw. deren Vermögensverwaltungsgesellschaften**			
1.	Neue Heimat Städtebau GmbH	50,1	100	K
1.1	Neue Heimat Städtebau Baden-Württemberg GmbH	97,5	100	K
1.2	Neue Heimat Städtebau Niedersachsen GmbH	100	100	K
1.3	Neue Heimat Städtebau Südwest GmbH	100	100	K
1.4	Neue Heimat Kommunal GmbH	100	100	K
1.5	Baudata Gesellschaft für bau- und wohnungswirtschaftliche Datenverarbeitung mbH	92,5	92,5	K

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt[3]) %	Gewerkschaftseinfluß[4])
1.6	BEGEBAU Beratungsgesellschaft für Gewerbebau mbH	90	99,5	K
1.7	BEWOBAU Betreuungs- und Wohnungsbaugesellschaft mbH	97	97	K
1.8	BLG Bauland und Liegenschaft GmbH	25	50	S
1.9	Union Treuhand GmbH & Co. Immobilien Anlagen Gesellschaft	50	50	S
1.9.1	Union Baubedarfsgesellschaft mbH	100	100	S
1.10	Neue Heimat Fertighaus Vertriebsgesellschaft mbH	100	100	K
1.11	VBV Versicherungs-Betreuungs- und Vermittlungsgesellschaft mbH	100	100	K
1.12	Mediaplan Krankenhausplanungsgesellschaft mbH	100	100	K
1.13	Neue Heimat International	100	100	K
1.13.1	Infrabau GmbH (Wien)	50	50	S
1.13.2	Städtebau AG (Zürich)	33,1	33,1	S
1.13.3	Manera S.A. (Paris)	99,9	99,9	K
1.13.4	Infraplan S.A.R.L. (Luxemburg)	50	50	S
1.13.5	Nordinvest S.p.A. (Verona)	36,4	36,4	S
1.13.6	Homeco Investment Ltd. (Ontario)	99,25	99,25	K
1.13.7	Promotera Venezolana Alemana S.R.L. (Caracas)	50	50	S
1.13.8	Austroplan de Mexico S.A.	49	49	S
1.13.9	Anchieta S.A. (Sao Paulo)	81,5	81,5	K
1.13.10	World Trade Center S.A.	75	75	K
1.14	GVG Grundstücksfinanz- und Verwaltungsgesellschaft mbH	100	100	K
2.	Neue Heimat Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgesellschaft	100	100	K
2.1	Neue Heimat Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft Baden-Württemberg mbH	99,87	100	K
2.2	NHGWG Bayern mbH	100	100	K
2.3	NHGWG Berlin mbH	100	100	K
2.4	NHGWG Bremen mbH	99,95	100	K
2.5	NHGWG Essen mbH	26	100	K
2.6	NHGWG Hessen mbH	26	100	K
2.7	NHGWG Köln mbH	26	100	K
2.8	NHGWG Niedersachsen mbH	26	100	K
2.9	NHGWG Nord mbH	99,99	100	K
2.10	NHGWG Nordhessen mbH	26	100	K
2.11	NHGWG Nordrhein-Westfalen mbH	100	100	K
2.12	NHGWG Nordsee mbH	26	99,78	K

	Gesellschaft	Von den DGB-Gewerkschaften bzw. den jeweiligen Obergesellschaften direkt gehaltene Anteile %	Anteile in Gewerkschaftsbesitz insgesamt[3]) %	Gewerkschaftseinfluß[4])
2.13	NHGWG Remscheid mbH	26	100	K
2.14	NHGWG Rheinland-Pfalz mbH	26	100	K
2.15	NHGWG Schleswig-Holstein mbH	26	100	K
2.16	NHGWG Schwaben mbH	26	100	K
2.17	NHGWG Südwest mbH	99,47	100	K
2.18	NHGWG Westfalen mbH	26	100	K
2.19	Neue Heimat Wohnspar GWG mbH	100	100	K
2.20	Nordwestdeutsche Siedlungsgesellschaft mbH Gemeinnütziges Wohnungsunternehmen	98,12	98,12	K
2.21	Ageka Gesellschaft für gemeinnützigen Kleinwohnungsbau mbH	26	100	K
2.22	Fränkische Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH	26	100	K
2.23	GEWAG Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH	26	100	K
2.24	GEWOG Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft	26	100	K
2.25	Hanseatische Wohnungsbau- und Treuhandgesellschaft in Bremen Gemeinnützige GmbH	26	100	K
2.26	Wohnungsbaugemeinschaft Lüneburg, Gemeinnütziges Wohnungsunternehmen	99	99	K
3.	Bund Verlag GmbH	100	100	K
4.	Union Druckerei und Verlagsanstalt GmbH	81,25	100	K
5.	Beamten-Heimstättenwerk GmbH	50	50	S

[1]) Ohne Finanz- und Grundstücksverwaltungsgesellschaften, soweit sie nicht ihrerseits Anteilseigner von Unternehmen mit Geschäftsbetrieb sind.

[2]) Bei mehreren gewerkschaftlich kontrollierten Obergesellschaften wurde jeweils nur ein Beteiligungsverhältnis ausgewiesen. Die insgesamt gewerkschaftlich kontrollierten Anteile finden sich in der 3. Spalte.

[3]) Es wurden alle Anteile zusammengerechnet, die die DGB-Gewerkschaften entweder direkt besitzen oder die sich im Eigentum von gewerkschaftlich kontrollierten Unternehmen befinden. Als gewerkschaftlich kontrolliert werden dabei alle Unternehmen angesehen, bei denen sich entweder die Mehrheit der Anteile direkt oder indirekt in der Hand von DGB-Gewerkschaften befindet oder die auf Grund besonderer Umstände den Gewerkschaften zuzurechnen sind.

[4]) Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
K = gewerkschaftlich kontrollierte Gesellschaften
K (F) = Faktische Kontrolle ist auf sonstige Umstände zurückzuführen (vgl. Kapitel VII, Abschnitt 2.1)
K (V) = Kontrolle durch Betriebsverpachtung
S = sonstige Beteiligungen ohne dominierenden Gewerkschaftseinfluß.

D. Die Engagements der an der empirischen Erhebung beteiligten Unternehmen der Mineralöl- und Chemischen Industrie auf den Aktivitätsstufen 1960 und 1978

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
Deutsche BP AG		
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	Nord-West-Oelleitung (B 25,1 %), TAL (B 11 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	Deutsche BP (D)
	1978	Deutsche BP (D), Oelwerke Julius Schindler (T 100 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	Deutsche BP (D)
	1978	Deutsche BP (D), Gesellschaft für Transport und Logistik (T 100 %), Hamburger Mineralöltransport (B 50 %)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	Deutsche BP (D)
	1978	Deutsche BP (D), 36 Vertriebsgesellschaften (T 100 %), Haniel Heizölhandel (B 50 %), BP Benzin und Petroleum AG und California Chemical (T 51 %)
VII. Grundstoffe	1960	Deutsche BP (D), EC Erdölchemie (B 50 %)
	1978	Deutsche BP (D), EC Erdölchemie (B 50 %), BP Benzin und Petroleum AG und California Chemical (T 51 %)
VIII. Derivate	1960	EC Erdölchemie (B 50 %)
	1978	EC Erdölchemie (B 50 %)
IX. Endprodukte	1960	EC Erdölchemie (B 50 %)
	1978	EC Erdölchemie (B 50 %)
Deutsche Shell AG		
I. Exploration	1960	Gewerkschaft Elwerath (B 25 %)
	1978	Gewerkschaft Elwerath (B 50 %), Gewerkschaft Brigitta (B 50 %), BEB Gewerkschaften Elwerath und Brigitta Betriebsführungsgesellschaft (B 50 %)
II. Förderung	1960	Gewerkschaft Elwerath (B 50 %)
	1978	Gewerkschaft Elwerath (B 50 %), Gewerkschaft Brigitta (B 50 %), BEB Gewerkschaften Elwerath und Brigitta Betriebsführungsgesellschaft (B 50 %)
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	TAL (B 15 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	Deutsche Shell (D)
	1978	Deutsche Shell (D), Gewerkschaft Erdöl-Raffinerie Deurag/Nerag (B 50 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	Deutsche Shell (D)
	1978	Deutsche Shell (D)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	Deutsche Shell (D), Colas Bauchemie (T 100 %)
	1978	Deutsche Shell (D), 77 Deugerd Vertriebspartner (T 100 %), Deutsche Gesellschaft für Erdölinteressen (T 100 %), Propan Menke (T 100 %), Flüssiggas Großvertrieb für Propan und Butan (T 100 %), Gebr. Wiesner Propangroßvertrieb (T 100 %), Colas Bauchemie (T 100 %)

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
VII. Grundstoffe	1960	Deutsche Shell Chemie (T 100 %), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
	1978	Deutsche Shell Chemie (T 100 %), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
VIII. Derivate	1960	Deutsche Shell Chemie (T 100 %)
	1978	Deutsche Shell Chemie (T 100 %)
IX. Endprodukte	1960	Deutsche Shell Chemie (T 100 %)
	1978	Deutsche Shell Chemie (T 100 %)
Esso AG		
I. Exploration	1960	—
	1978	Gewerkschaft Brigitta (B 50 %), Gewerkschaft Elwerath (B 50 %), BEB Gewerkschaften Brigitta und Elwerath Betriebsführungsgesellschaft (B 50 %)
II. Förderung	1960	—
	1978	Gewerkschaft Brigitta (B 50 %), Gewerkschaft Elwerath (B 50 %), BEB Gewerkschaften Brigitta und Elwerath Betriebsführungsgesellschaft (B 50 %)
III. Pipelinetransport	1960	Nord-West-Oelleitung (B 25,1 %)
	1978	Nord-West-Oelleitung (B 25,1 %), TAL (B 16 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	ESSO (D)
	1978	ESSO (D), Gewerkschaft Deurag/Nerag (B 50 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	ESSO (D)
	1978	ESSO (D), ESSO Tankschiff Reederei (T 100 %), TRUP Speditionstransport (T 100 %), Heinrich Schneider Spedition (T 51 %), TIBA-Spedition (T 51 %)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	ESSO (D), Vereinigte Asphalt- und Teerprodukten Fabriken (T 100 %)
	1978	ESSO (D), Nord- und Westdeutscher Bunker (T 100 %), 44 Mineralölvertriebsgesellschaften (T 100 %), Tanklagergesellschaft Tegel (B 25 %), Vereinigte Asphalt- und Teerprodukten Fabriken (T 100 %)
VII. Grundstoffe	1960	ESSO (D)
	1978	ESSO Chemie (T 100 %)
Mobil Oil AG		
I. Exploration	1960	Mobil Oil (D)
	1978	Mobil Oil (D)
II. Förderung	1960	Mobil Oil (D)
	1978	Mobil Oil (D)
III. Pipelinetransport	1960	RRP (B 20 %), SPLSE (B 3,6 %)
	1978	TAL (B 11 %), SPLSE (B 0,001 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	Mobil Oil (D)
	1978	Mobil Oil (D), Mobil Oil Raffinerie Wörth (T 100 %), Erdölraffinerie Neustadt (B 50 %), Mobil Oil Raffinerie Wilhelmshaven (T 100 %)

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	Mobil Oil (D), Aral (B 17 %), Heizölvertrieb Gelsenberg und Mobil Oil (B 50 %)
	1978	Mobil Oil (D), Werner Weidemann Mineralölvertrieb (B 49 %), Heizölhandelsgesellschaft (B 25 %), Aral (B 28 %)
Deutsche Texaco AG (DEA)		
I. Exploration	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D)
II. Förderung	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D)
III. Pipelinetransport	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D), TAL (B 9 %), SPLSE (B 4 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D), Caltex Deutschland (B 50 %), Oberrheinische Mineralölwerke (B 45 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	Deutsche Texaco (D), DEA Schliemann Mineralölgesellschaft (T 100 %), DEA Brennstoffhandel (T 100 %), Schäfers Carl Sohn (T 100 %), Alpinol (T 100 %), Heizölhandelsgesellschaft (T 100 %)
	1978	Deutsche Texaco Verkauf (T 100 %), Caltex Deutschland (B 50 %), Bauherrenservice (B 50 %), Air Tankdienst (B 25 %), Louis Hagel Heizöl (B 50 %), Dannenberg u. Co. (B 40 %), Heizkraft GmbH (B 50 %), Bremer Mineralölhandel (B 45 %)
VII. Grundstoffe	1960	Deutsche Texaco (D)
	1978	Deutsche Texaco (D), Caltex Deutschland (B 50 %)
VIII. Derivate	1960	Deutsche Texaco (D), Rheinpreussen AG (T 100 %), Oleonaphta (B 50 %)
	1978	Deutsche Texaco (D)
IX. Endprodukte	1960	Deutsche Texaco (D), Rheinpreussen AG (T 100 %), Chemische Fabrik Eisenbüttel (T 100 %)
	1978	Deutsche Texaco (D), Condea Chemie (B 50 %)
Agip AG		
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	Erdölraffinerie Ingolstadt (B 50 %)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	Agip (D)
	1978	Agip (D), Chepromin (T 100 %)
Chevron Erdöl Deutschland GmbH		
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	Caltex Deutschland (B 50 %)

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
VI. Vermarktung von Mineralöl-produkten	1960	—
	1978	Chevron (D), Caltex Deutschland (B 50 %), Kux und Krahn Mineralöle (T 100 %), Miprosa (T 100 %), Deutsche Calpam (B 50 %)
VII. Grundstoffe	1960	—
	1978	Chevron (D), Caltex Deutschland (B 50 %)
Elf Mineraloel GmbH		
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	Erdölraffinerie Speyer (T 75 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	Erdölraffinerie Speyer (T 75 %), Elf Bitumenwerk (T 100 %)
VI. Vermarktung von Mineralöl-produkten	1960	—
	1978	Elf (D), Elan Vertriebsgesellschaft Solingen (T 100 %), Breisgauer Mineralölhandel (T 100 %), Elan Vertriebsgesellschaft Ludwigshafen (T 100 %), Elan Vertriebsgesellschaft Hamburg (T 100 %), Elf Berlin (T 100 %), Oel-Schäfer Balingen (T 51 %), Deutsche Renault Oele (T 100 %), 6 weitere Mineralölvertriebsgesellschaften (T 100 %)
Deutsche Fina GmbH		
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	NWO (B 10,5 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	Erdölraffinerie Duisburg (T 80 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	Deutsche Fina (D)
	1978	Deutsche Fina (D)
VI. Vermarktung von Mineralöl-produkten	1960	Deutsche Fina (D)
	1978	Deutsche Fina (D)
VEBA AG		
III. Pipelinetransport	1960	NWO (B 7,7 %), SPLSE (B 2,4 %)
	1978	VEBA (D), NWO (B 25,1 %), TAL (B 11 %), SPLSE (B 7,4 %), RRP (B 20 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	VEBA (D)
	1978	VEBA (D), Oberrheinische Mineralölwerke (B 33 %), Erdölraffinerie Ingolstadt (B 50 %), Erdölraffinerie Speyer (B 25 %), Erdölraffinerie Neustadt (B 50 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	VEBA (D)
	1978	VEBA (D), Raab Karcher (T 100 %)
VI. Vermarktung von Mineralöl-produkten	1960	VEBA (D), Heizölhandelsgesellschaft (B 25 %), Aral (B)
	1978	VEBA (D), Aral (T 56 %), Raab Karcher (T 100 %), Heizölhandelsgesellschaft (B 50 %), Bitumen Verkauf (T 100 %)

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
VII. Grundstoffe	1960	VEBA (D), Chemische Werke Hüls (B 25 %)
	1978	VEBA (D), Chemische Werke Hüls (T 75 %)
VIII. Derivate	1960	Phenolchemie (B 25 %), Bunawerke Hüls (B 50 %), Chemische Werke Hüls (B 25 %)
	1978	VEBA (D), Phenolchemie (B 50 %), Chemische Werke Hüls (T 75 %), Bunawerke Hüls (B 37,5 %)
IX. Endprodukte	1960	VEBA (D), Bunawerke Hüls (B 50 %), Chemische Werke Hüls (B 25 %)
	1978	VEBA (D), Norddeutsche Faserwerke (T 100 %), Vestolen (T 100 %), Chemische Werke Hüls (T 75 %), Bunawerke Hüls (B 37,5 %)
BASF AG		
I. Exploration	1960	—
	1978	Wintershall (T 100 %)
II. Förderung	1960	—
	1978	Wintershall (T 100 %)
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	SPLSE (B 4,3 %), TAL (B 5 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	Wintershall (T 100 %), Raffinerie Mannheim (T 100 %)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	—
	1978	Aral (B 15 %), Wintershall (T 100 %), MIHAG (T 100 %), Wiesöl (T 100 %), Heizölhandelsgesellschaft (B 25 %)
VII. Grundstoffe	1960	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
	1978	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
VIII. Derivate	1960	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
	1978	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
IX. Endprodukte	1960	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %)
	1978	BASF (D), Rheinische Olefinwerke (B 50 %), Elastogran (T 100 %)
Bayer AG		
VII. Grundstoffe	1960	EC Erdölchemie (B 50 %)
	1978	EC Erdölchemie (B 50 %), Bunawerke Hüls (T 62,5 %), Chemische Werke Hüls (B 25 %)
VIII. Derivate	1960	Bayer (D), EC Erdölchemie (B 50 %)
	1978	Bayer (D), EC Erdölchemie (B 50 %), Bunawerke Hüls (T 62,5 %), Chemische Werke Hüls (B 25 %)
IX. Endprodukte	1960	Bayer (D), EC Erdölchemie (B 50 %), Chemische Fabrik Stockhausen (B 33,3 %)
	1978	Bayer (D), EC Erdölchemie (B 50 %), Bunawerke Hüls (T 62,5 %), Chemische Werke Hüls (B 25 %), Rheinchemie (T 100 %), Metzeler Kautschuk (T 100 %), Chemische Fabrik Stockhausen (B 33,3 %), Faserwerke Hüls (T 62,5 %), Schelde Chemie (B 50 %)

Aktivitätsstufe	Jahr	Unternehmensengagement[1])
Hoechst AG		
III. Pipelinetransport	1960	—
	1978	NWO (B 14,2 %), über UK-Wesseling (B 25 %)
IV. Rohölverarbeitung	1960	—
	1978	UK-Wesseling (B 25 %)
V. Binnenländischer Verkehr	1960	—
	1978	UK-Wesseling (B 25 %)
VI. Vermarktung von Mineralölprodukten	1960	—
	1978	UK-Wesseling (B 25 %)
VII. Grundstoffe	1960	—
	1978	UK-Wesseling (B 25 %)
VIII. Derivate	1960	Hoechst (D), Ruhrchemie (B 33,3 %), Wacker Chemie (B 50 %)
	1978	Hoechst (D), Ruhrchemie (B 33,3 %), SKW Trostberg (B 50 %), Wacker Chemie (B 50 %)
IX. Endprodukte	1960	Hoechst (D), Ruhrchemie (B 33,3 %), Spinnstoffabrik Zehlendorf (T 59 %)
	1978	Hoechst (D), Ruhrchemie (B 33,3 %), Spinnstoffabrik Zehlendorf (T 59 %), Süddeutsche Chemiefaser (T 100 %)

[1]) Bedeutung der verwendeten Abkürzungen:
D = Direktengagement
T = Tochtergesellschaft
B = Minderheitsbeteiligung.

E. Veröffentlichungen von im Auftrag der Monopolkommission erstellten Gutachten

1976

Baum, Clemens/Möller, Hans-Hermann: Die Messung der Unternehmenskonzentration und ihre statistischen Voraussetzungen in der Bundesrepublik Deutschland. Meisenheim a. Glan: Hain

1977

Marfels, Christian: Erfassung und Darstellung industrieller Konzentration. Baden-Baden: Nomos

Mönig, Walter/Schmitt, Dieter/Schneider, Hans K./Schürmann, Jürgen: Konzentration und Wettbewerb in der Energiewirtschaft. München: Oldenbourg

Pischner, Rainer/Dröge, Käthe/Weiser, Brigitta: Konzentration und industrielle Entwicklung. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Vorabdruck im Anhang des zweiten Hauptgutachtens der Monopolkommission)

1978

Möschel, Wernhard: Das Trennsystem in der U.S.-amerikanischen Bankwirtschaft. Baden-Baden: Nomos

1979

Oberhauser, Alois: Unternehmenskonzentration und Wirksamkeit der Stabilitätspolitik. Tübingen: Mohr

1980

Möschel, Wernhard: Konglomerate Zusammenschlüsse im Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerika. In: Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Jg. 44, S. 203—255

1981

Albach, Horst: Finanzkraft und Marktbeherrschung. Tübingen: Mohr

Dirrheimer, Manfred J./Wagner, Karin/Hübner, Thomas: Vertikale Integration in der Mineralöl- und Chemischen Industrie. Meisenheim a. Glan: Hain

Knieps, Günter/Müller, Jürgen/Weizsäcker, Carl Christian von: Die Rolle des Wettbewerbs im Fernmeldebereich. Baden-Baden: Nomos

Scholz, Rupert: Entflechtung und Verfassung. Baden-Baden: Nomos

F. Sondergutachten 11:

Wettbewerbsprobleme bei der Einführung von privatem Hörfunk und Fernsehen

Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 24 Abs. 5 Satz 4 GWB

Inhaltsübersicht

Seite

I. Gründe für die Erstattung des Gutachtens

1. Nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 16. Juni 1981[1]) (sog. Drittes Fernsehurteil) ist die Zulassung privater Hörfunk- und Fernsehbetreiber verfassungsgemäß. Das Urteil räumt den Ländern das Recht ein, unter bestimmten Genehmigungserfordernissen entsprechende Konzessionen zu erteilen. Damit trägt das Bundesverfassungsgericht der Tatsache Rechnung, daß durch die Entwicklung der Kommunikationstechnik, insbesondere durch die geplante Breitbandverkabelung, die bisherige Knappheit der Sendefrequenzen überwunden wird und damit der zentrale Rechtfertigungsgrund für das öffentliche Rundfunkmonopol entfällt.

2. Die Monopolkommission geht davon aus, daß aufgrund dieses Urteils in näherer Zukunft auch in der Bundesrepublik private Hörfunk- und Fernsehgesellschaften gegründet und zugelassen werden. Sie sieht in dieser Entwicklung die *Chance zu mehr Wettbewerb im Rundfunk*, zu einem reichhaltigeren Programmangebot und zur Förderung der Meinungsvielfalt. Sie sieht aber auch die Gefahr, daß *bestehende Machtpositionen auf den Medienmärkten verfestigt* werden und dadurch die Möglichkeiten für eine einseitige Beeinflussung der öffentlichen Meinung zunehmen. Darüber hinaus befürchtet sie bei einer Finanzierung durch Werbung auch *negative Auswirkungen auf den Wettbewerb* der davon betroffenen Märkte.

Welche dieser Entwicklungsmöglichkeiten sich durchsetzen werden, hängt vor allem von den ordnungspolitischen Entscheidungen ab, die jetzt zu treffen sind. Die Monopolkommission hält es daher für geboten, sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt zu dieser Frage in Form eines Sondergutachtens zu äußern.

3. Die Zulassung privater Hörfunk- und Fernsehgesellschaften in einem Land, in dem bereits ein ausgebautes öffentlich-rechtliches Rundfunksystem besteht, wirft eine Vielzahl rechtlicher, ökonomischer und organisatorischer Probleme auf. Die Monopolkommission ist sich bewußt, daß sie diese auch nicht annäherungsweise alle in diesem Gutachten ansprechen kann. Sie sieht darin im gegenwärtigen Zeitpunkt auch nicht ihre Aufgabe. Zweck dieses Gutachtens ist es vielmehr, in der jetzt einsetzenden umfassenden Diskussion über den privaten Rundfunk die Aufmerksamkeit frühzeitig auf zwei Probleme zu lenken, für deren Beurteilung die Monopolkommission sich für kompetent hält und die ihrer Auffassung nach großes Gewicht haben. Es sind dies

— die Voraussetzungen für mehr Wettbewerb und Meinungsvielfalt im Medienbereich und

— die möglichen wettbewerbsschädlichen Nebeneffekte auf anderen Märkten.

[1]) BVerfGE 57, 295.

II. Zusammenfassung der Empfehlungen

4. Private Hörfunk- und Fernsehgesellschaften können nur dann zur Meinungsvielfalt beitragen, wenn sie von denjenigen Unternehmen und Institutionen unabhängig sind, die schon heute die öffentliche Meinung maßgeblich beeinflussen. Dies gilt insbesondere für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage, die auf sachlichen oder räumlichen Teilmärkten über beherrschende Stellungen verfügen. Vor allem auf lokaler Ebene ist in weiten Teilen der Bundesrepublik der Konzentrationsprozeß so weit fortgeschritten, daß eine Meinungsvielfalt innerhalb der Presse kaum noch besteht. *Um so wichtiger ist es deshalb, den Wettbewerb zwischen den Medien Presse und Rundfunk zu sichern.*

Die Monopolkommission schlägt deshalb vor, die Vergabe von Rundfunklizenzen rechtlich wie Unternehmenszusammenschlüsse zu behandeln. Sie wäre dementsprechend zu verweigern, wenn sie zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen würde. Die Kontrolle darüber ist dem Bundeskartellamt zu übertragen.

5. Von seiten der Presseverlage wird vorgetragen, daß sie schon deshalb am privaten Rundfunk beteiligt werden müßten, um bei ihren Werbeeinnahmen keine Einbußen zu erleiden. Sie gehen dabei davon aus, daß die werbende Wirtschaft insgesamt nur einen begrenzten Betrag aufwendet, der alternativ auf Presse- und Rundfunkwerbung aufgeteilt wird. Die Verringerung der Werbeeinnahmen der Presse könne nur durch zusätzliche Einnahmen der gleichen Unternehmen aus der Rundfunkwerbung kompensiert werden. Anderenfalls müßten weitere Zeitungen ihr Erscheinen einstellen und die Pressekonzentration würde fortschreiten.

Die Monopolkommission hat die Stichhaltigkeit dieser Annahmen nicht überprüft. Sie sind jedenfalls nur dann erheblich, wenn die privaten Hörfunk- und Fernsehprogramme aus Werbeeinnahmen finanziert werden. Da die Monopolkommission jedoch — wie im folgenden begründet wird — diese Finanzierungsform ablehnt, würde damit auch diese Argumentation der Presseverlage gegenstandslos.

6. Die Monopolkommission hält die Zulassung privater Hörfunk- und Fernsehveranstalter nur dann für gerechtfertigt, wenn sie zu größerer Programmvielfalt beitragen und damit die Versorgung der Bevölkerung verbessern. Sie erwartet eine solche Entwicklung jedoch eher von einem System, in dem *die Konsumenten selbst für den Empfang bestimmter Programme oder Sendungen zahlen* (sog. pay-TV). Dieses System entspricht dem marktwirtschaftlichen Austauschprozeß von Leistung und Gegenleistung. In ihm ist am ehesten damit zu rechnen, daß auch Minderheiten bei entsprechender Zahlungsbereitschaft eine Befriedigung ihrer Programmwünsche erreichen können.

Eine Finanzierung der Programme über Werbesendungen läßt demgegenüber eher einen Wettbewerb um die höchsten Einschaltquoten und damit eine weitgehende Programmvereinheitlichung erwarten.

7. Die Monopolkommission gibt dem pay-TV aber auch deshalb den Vorzug, weil sie von einer weiteren Intensivierung der Rundfunkwerbung *negative Auswirkungen für den Wettbewerb der von der Werbung betroffenen Produktmärkte* erwartet. Aufgrund ihrer medienspezifischen Eigenschaften hat die Rundfunkwerbung vorwiegend suggestiven Charakter und nur geringen Informationsgehalt. Ihr Beitrag zur Rationalität der Konsumentenentscheidungen ist daher eher negativ einzuschätzen.

Außerdem entspricht die Hörfunk- und Fernsehwerbung in erster Linie den spezifischen Interessen größerer Unternehmen mit diversifiziertem Angebot und weitem Absatzgebiet. Sowohl beim Aufbau neuer als auch bei der Verteidigung bereits bestehender Marktpositionen begünstigt sie daher die stärkeren Konkurrenten.

Die Monopolkommission lehnt daher auch aus wettbewerblichen Gründen eine Erweiterung der Rundfunkwerbung ab. Sie würde es begrüßen, wenn die Werbung auch im öffentlich-rechtlichen Rundfunk eingestellt würde.

III. Der Wettbewerb im Medienbereich bei Einführung des privaten Rundfunks

1. Die Ausgangssituation

8. Die *Fortentwicklung der Kommunikationstechnik* ist in den letzten Jahren rapide vorangeschritten und hat die Möglichkeiten der Telekommunikation erheblich erweitert. Dabei spielen vornehmlich die Breitbandverkabelung, die Glasfasertechnik, die Nutzung von Fernsehsatelliten sowie der Einsatz der Mikroelektronik die herausragende Rolle. Insbesondere die Einrichtung von Breitbandverteilnetzen erlaubt neue Kommunikationsformen sowie eine erhebliche Ausweitung der Kapazität bestehender Daten- und Bildübertragungen. Die Erweiterung auf zunächst 12 (später evtl. 30) Kanäle mit Fernsehbandbreite soll in diesem Zusammenhang realisiert werden [2]).

Durch diese Veränderung der technischen Rahmenbedingungen entfallen die wesentlichsten Voraussetzungen für die Rechtsprechung der beiden ersten Fernseh-Urteile des BVerfG vom 28. Februar 1961 [3]) und vom 27. Juli 1971 [4]). Damals war das öffentlich-rechtliche Rundfunkmonopol entscheidend durch die vor allem auf Frequenzknappheit beruhende Sonderlage des Rundfunks gerechtfertigt worden. Der Fortfall der technischen Restriktionen eröffnet entsprechend der Begründung des Dritten Fernseh-Urteils die Möglichkeit der Zulassung privater Rundfunkveranstalter.

Im Hinblick auf zusätzlich zu erwartende Sendefrequenzen wird eine sogenannte außenpluralistische Organisationsform durch Zulassung privater Rundfunkbetreiber als verfassungsgemäß angesehen. Der Landesgesetzgeber muß allerdings Vorkehrungen treffen, daß sich mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine dem bestehenden Rundfunksystem gleichgewichtige Meinungsvielfalt einstellt.

9. Die Zulassung zusätzlicher Programmangebote durch private Rundfunkveranstalter ist nach Auffassung der Monopolkommission sowohl unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten wie auch im Hinblick auf das verfassungsrechtliche Gebot der Meinungsfreiheit zu begrüßen. Der vor allem aus der hohen Konzentration der Medien Presse und Rundfunk erwachsenden Einschränkung der Meinungsvielfalt und der Informationsfreiheit kann auf diese Weise entgegengewirkt werden.

10. Die *Konzentration der Presse* hat in der Vergangenheit kontinuierlich zugenommen und ein nach Meinung der Monopolkommission bedenkliches Ausmaß erreicht [5]). Neben der bereits hohen gesamtwirtschaftlichen Konzentration (vgl. dazu die Strukturdaten in Tabelle 1) ist bei den Zeitungen wegen ihrer zumeist engen räumlichen Verbreitung von sehr viel enger abzugrenzenden Märkten auszugehen. Betrachtet man die Regional- und Lokalmärkte für Tageszeitungen, so gibt es bereits eine Vielzahl von Kreisen und kreisfreien Städten, deren Bevölkerung sich nur aus einer Zeitung über das aktuelle örtliche Geschehen informieren kann (vgl. Tabelle 2). Gegenwärtig sind davon über ein Drittel der Bevölkerung und beinahe die Hälfte aller Kreise in der Bundesrepublik Deutschland betroffen. Durch die Dritte Kartellgesetznovelle wurde der Konzentrationsbewegung in der Presse entgegengewirkt [6]). Es bleibt abzuwarten, ob dieser Prozeß wirklich zum Stillstand kommt.

11. Aus der Konzentration in der Presse ergibt sich gleichzeitig eine Gefährdung der Meinungsvielfalt und des publizistischen Wettbewerbs. Die Monopolkommission hält hierbei eine getrennte Beurteilung des *publizistischen* und des *wirtschaftlichen* Wettbewerbs für irreführend. Die Unterscheidung zwischen publizistischen und wirtschaftlichem Wettbewerb bedingt eine Unabhängigkeit der publizisti-

[2]) Zu den technischen Möglichkeiten der Telekommunikation sowie einigen daraus abzuleitenden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen vgl. den Telekommunikationsbericht der „Kommission für den Ausbau des technischen Kommunikationssystems" (Hrsg.: Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen), Bonn 1976 sowie den Abschlußbericht der „Expertenkommission Neue Medien — EKM Baden-Württemberg", Stuttgart 1981.

[3]) BVerfGE 12, 205.

[4]) BVerfGE 31, 314.

[5]) Zu Stand und Entwicklung der Konzentration in der Pressewirtschaft vgl. Monopolkommission, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Hauptgutachten 1978/1979, Baden-Baden 1980, Tz. 410 ff.

[6]) Vgl. Bericht der Bundesregierung über die Erfahrungen mit der Fusionskontrolle bei Presseunternehmen, BT-Drs. 8/2265 vom 9. November 1978.

Tabelle 1

Strukturdaten zur Entwicklung der Tageszeitungen

	1954	1964	1967	1969	1973	1976	1981
Verlagsbetriebe [1])	624	573	535	517	438	403	392
Redaktionelle Ausgaben	1 500	1 495	1 416	1 372	1 236	1 229	1 258
Vollredaktionen	225	183	158	149	131	121	124

[1]) Es besteht eine fast völlige Übereinstimmung mit der Zahl der Hauptausgaben.

Quelle: Medienbericht 1978 der Bundesregierung (BT-Drucksache 8/2264 vom 9. November 1978) sowie Fortschreibung durch W. J. Schütz, Deutsche Tagespresse 1981, in: Media-Perspektiven, Heft 9/1981, Seiten 645 bis 666

Tabelle 2

Entwicklung der Ein-Zeitungs-Kreise in der Bundesrepublik Deutschland (1973 bis 1981)

Land	1973					1976					1981				
	Kreise insgesamt	darunter Ein-Zeitungs-Kreise				Kreise insgesamt	darunter Ein-Zeitungs-Kreise				Kreise insgesamt	darunter Ein-Zeitungs-Kreise			
		Zahl		Wohnbevölkerung			Zahl		Wohnbevölkerung			Zahl		Wohnbevölkerung	
		absolut	in %	absolut in Tausend	in %		absolut	in %	absolut in Tausend	in %		absolut	in %	absolut in Tausend	in %
Baden-Württemberg	44	16	*36,4*	2 931,4	*32,4*	44	18	*40,9*	3 769,3	*41,3*	44	19	*43,2*	4 186,6	*45,3*
Bayern	97	60	*61,9*	5 607,1	*51,2*	96	50	*52,1*	4 783,7	*44,3*	96	50	*52,1*	4 838,5	*44,4*
Berlin	1	—	—	—	—	1	—	—	—	—	1	—	—	—	—
Bremen	2	1	*50,0*	144,5	*19,6*	2	1	*50,0*	142,7	*20,0*	2	1	*50,0*	138,9	*20,0*
Hamburg	1	—	—	—	—	1	—	—	—	—	1	—	—	—	—
Hessen	41	10	*24,4*	1 077,6	*19,6*	30	8	*26,7*	1 463,8	*26,4*	26	8	*30,8*	1 543,0	*27,6*
Niedersachsen	69	30	*43,5*	3 026,0	*42,1*	58	37	*63,8*	4 310,9	*59,6*	47	30	*63,8*	4 499,3	*62,1*
Nordrhein-Westfalen	82	6	*7,3*	547,6	*3,2*	55	1	*1,8*	290,3	*1,7*	55	3	*5,5*	864,0	*5,1*
Rheinland-Pfalz	38	23	*60,5*	2 403,3	*65,3*	36	28	*77,8*	2 876,4	*78,7*	36	28	*77,8*	2 869,1	*78,8*
Saarland	8	5	*62,5*	733,5	*65,4*	6	5	*83,3*	991,6	*90,7*	6	5	*83,3*	967,4	*90,6*
Schleswig-Holstein	16	2	*12,5*	509,1	*20,0*	15	8	*53,3*	1 479,7	*57,3*	15	8	*53,3*	1 475,2	*56,6*
Bundesgebiet	399	153	*38,3*	16 980,1	*27,6*	344	156	*45,3*	20 108,4	*32,7*	329	152	*46,2*	21 382,0	*34,7*

Quelle: Medienberichte der Bundesregierung 1974 (BT-Drucksache 7/2104 vom 15. Mai 1974) und 1978 (BT-Drucksache 8/2264 vom 9. November 1978) sowie Fortschreibung durch W. J. Schütz, Deutsche Tagespresse 1981, in: Media-Perspektiven, Heft 9/1981, Seiten 645 bis 666

schen und der wirtschaftlichen Interessen, d. h. also von Redaktion und Verleger. Abgesehen davon, daß die dazu notwendige Unabhängigkeit der Redaktion gegenwärtig nicht institutionell abgesichert werden kann, wäre sie nach Auffassung der Monopolkommission letztlich auch kein Schutz der publizistischen Vielfalt gegenüber zunehmender Verlagskonzentration, da über die Rückkoppelung zum Leser der wirtschaftliche Erfolg zugleich über den publizistischen Erfolg entscheidet.

Die Monopolkommission geht daher davon aus, daß der wirtschaftliche Wettbewerb tendenziell die publizistische Vielfalt fördert. Eine Vielzahl voneinander unabhängig publizierter Meinungen kann Vielfalt zwar nicht garantieren, ist jedoch eine wesentliche Voraussetzung hierfür. Insofern bewirken Maßnahmen zur Verhinderung der Entstehung oder Verstärkung wirtschaftlicher Macht bei Medienunternehmen zugleich tendenziell den Schutz der Meinungsvielfalt.

12. Anhand dieser Ausgangslage ist die Forderung der Zeitungsverleger nach *Beteiligung am privaten Rundfunk* zu untersuchen. Zur Begründung wird angeführt, daß die Existenz der Verlage in starkem Maße durch die Zulassung privater Rundfunkstationen gefährdet werde. Dies gelte um so mehr, als die Finanzierung der Funkmedien zu einem erheblichen Teil durch Werbeeinnahmen erfolge und den Presseunternehmen dadurch bedeutende Einnahmeverluste entstünden. Die Übernahme des privaten Rundfunks bzw. eine Beteiligung von Presseunternehmen daran könnten die Existenz der Verlage sichern und damit zum Schutz der Meinungsvielfalt beitragen. Weitere Argumente für den Zugang zum privaten Rundfunk durch Zeitungsverleger verweisen auf die Verbundvorteile der beiden Medien im publizistischen Bereich, durch die Kostenvorteile für Zeitungsverlage gegenüber anderen möglichen Betreibern entstünden.

Die Monopolkommission sieht bei der Würdigung dieser Argumente im wesentlichen zwei herausragende Aspekte:

— Durch den Verbund von Presse und privatem Rundfunk ergeben sich wettbewerbspolitische Implikationen, deren Erfassung nach gegenwärtigem Recht zu prüfen ist.

— Aus einer Finanzierung der privaten Rundfunkveranstaltungen durch Werbung entstehen besondere Probleme für den publizistischen Wettbewerb sowie den Wettbewerb auf anderen Märkten.

2. Wettbewerbswirkungen privater Hörfunk- und Fernsehstationen

13. Bei zunehmender Zahl der verfügbaren Sendefrequenzen eröffnet die Zulassung privater Rundfunkveranstalter die Möglichkeit zu mehr publizistischem Wettbewerb, zu einer besseren Versorgung mit Informationen und zu einer größeren Meinungsvielfalt. Das bezieht sich einerseits auf den Mediensektor insgesamt. Darüber hinaus können aber auch innerhalb des Rundfunkbereichs wettbewerbsintensivierende Wirkungen auf Gestaltung und Präsentation der Hörfunk- und Fernsehprogramme ausgehen.

14. Diese zu erwartenden positiven Auswirkungen treten nicht ein, wenn die Veranstalter des privaten Rundfunks in Abhängigkeit zu anderen Medien geraten. Dies gilt grundsätzlich für jeden Medienverbund, also auch im Hinblick auf andere Märkte wie die von Film, Kassetten, Video- und Bildschirmtext. Im Vordergrund stehen hierbei jedoch die Substitutionsbeziehungen zwischen Rundfunk und Presse.

Aus Kapitalverflechtungen zwischen verschiedenen Medien — insbesondere zwischen Presse und Rundfunk — ergeben sich Möglichkeiten gegenseitiger Einflußnahme. Die Chance zur Erweiterung der publizistischen Vielfalt würde aufgegeben. Als Folge ergäbe sich eine weitere Verfestigung der konzentrierten Marktstrukturen in der Lokal- und Regionalpresse. Die Monopolkommission vertritt die Auffassung, daß es wegen der hohen Konzentration auf dem Zeitungssektor eine unverzichtbare *Minimalbedingung* für die Einführung neuer Medien sein sollte, daß die *Substitutionskonkurrenz von Presse und Rundfunk uneingeschränkt gesichert wird.* Die Konkurrenz im Pressebereich ist nicht überall herstellbar. Daher ist die Unabhängigkeit von Rundfunk und Presse zumindest insoweit zu wahren, daß lokale oder regionale marktbeherrschende Stellungen nicht durch einen Medienverbund entstehen oder verstärkt werden.

Auch dem Vorschlag einer Zusammenfassung verlegerischer Interessen in einem Gemeinschaftsunternehmen, das die Ausstrahlung privaten Rundfunks bezweckt, durch eine Vielzahl von Zeitungsunternehmen kann die Monopolkommission nicht zustimmen. Bei einer solchen Organisation ist zu erwarten, daß durch die Vergemeinschaftung der Interessen der Verleger im Rundfunkbereich der Wettbewerb zwischen den am Gemeinschaftsunternehmen beteiligten Verlagen auch auf anderen Märkten beschränkt wird (sog. Gruppeneffekt).

15. Die Monopolkommission sieht auch keine Notwendigkeit für die Beteiligung von Presseverlagen an privaten Rundfunkanstalten. Nach ihrer Einschätzung ist eine Verdrängung von Zeitungsverlagen durch private Rundfunkveranstalter schon allein wegen der unterschiedlichen Art der Nutzung elektronischer und gedruckter Medien nicht zu befürchten. Darüber hinaus sind auch starke medienspezifische Unterschiede im publizistischen Inhalt dafür maßgeblich, daß die beiden Medien eher komplementären als substitutiven Charakter haben.

16. Von seiten der Presseverlage wird vorgetragen, daß sie schon deshalb am privaten Rundfunk beteiligt werden müßten, um bei ihren Werbeeinahmen keine Einbußen zu erleiden. Sie gehen dabei davon aus, daß die werbende Wirtschaft insgesamt nur einen begrenzten Betrag aufwendet, der alternativ auf Presse- und Rundfunkwerbung aufgeteilt wird. Die

Verringerung der Werbeeinnahmen der Presse könne nur durch zusätzlich Einnahmen der gleichen Unternehmen aus der Rundfunkwerbung kompensiert werden. Anderenfalls müßten weitere Zeitungen ihr Erscheinen einstellen und die Pressekonzentration würde fortschreiten.

17. Die Monopolkommission ist der Auffassung, daß die Existenz von *Verbundvorteilen* bei der Zusammenfassung verschiedener Medien keine Rechtfertigung für den Betrieb des privaten Rundfunks durch Zeitungsverleger insbesondere auf von ihnen beherrschten Märkten sein kann. Zwar kann die Infrastruktur von Presseverlagen, die zur Erfüllung publizistischer Aufgaben notwendig ist (Korrespondenten, Nachrichtendienste) gleichzeitig auch für Rundfunkveranstaltungen genutzt werden. Mit der einhergehenden gesamtwirtschaftlichen Verbilligung des Informationsangebots wäre dabei jedoch gleichzeitig eine gravierende Verschlechterung des Informations- und Meinungsangebots verbunden. Die Inanspruchnahme mehrerer Informationsquellen ist für den Benutzer vor allem dann sinvoll, wenn diese unabhängig voneinander unterschiedliche Informationen und Meinungen liefern. Gerade diese Vielfalt würde aber bei der Realisierung der infrage stehenden Verbundvorteile verlorengehen.

18. Insgesamt gesehen ist im Hinblick auf die publizistische Vielfalt eine weitgehende *Trennung* von privatem Rundfunjk und anderen Medien wünschenswert. Insbesondere sollte marktbeherrschenden Presseunternehmen der Zugang zum privaten Rundfunk verwehrt werden, um wenigstens den intermediären Wettbewerb zu schützen. Angesichts der hohen Konzentration innerhalb der einzelnen Medien kommt diesem eine besondere wettbewerbspolitische und medienpolitische Bedeutung zu. Nach Auffassung der Monopolkommission sollte sichergestellt werden, daß die Grundsätze des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) zur Verhinderung der Entstehung oder Verstärkung marktbeherrschender Stellungen auch auf das Wettbewerbsverhältnis zwischen Presse und Rundfunk Anwendung finden.

3. Gesetzliche Sicherung des Wettbewerbs zwischen den Medien

19. Das Dritte Fernsehurteil des Bundesverfassungsgerichts enthält keine Aussage zur gesetzlichen Ausgestaltung des außenpluralistischen Konkurrenzmodells im einzelnen. Die Anforderungen an die Wahrung der Meinungspluralität beziehen sich auf das Medium als solches. Die Frage nach einer Regelung der Eigenarten der Konzentration zwischen den Medien bleibt offen. Sie ist allerdings mit dem vom BVerfG formulierten Gebot im Zusammenhang zu sehen, daß der Rundfunk nicht einer oder einzelnen gesellschaftlichen Gruppen ausgeliefert wird.

20. Die Monopolkommission spricht sich für eine gesetzliche Regelung in enger *Anlehnung an das Recht der Zusammenschlußkontrolle auf der Grundlage des GWB* aus. Maßgeblich für diese Vorschläge ist die oben dargelegte Auffassung, daß der wirtschaftliche Wettbewerb der einzelnen Medienträger Voraussetzung für einen publizistischen Wettbewerb und damit für die verfassungsrechtlich gebotene Meinungsvielfalt ist. Unter dieser Voraussetzung ist das Wettbewerbsrecht das geeignete Instrument, auch Konzentrationsbewegungen zwischen den Medien zu erfassen. Ferner weisen die ganz auf den wirtschaftlichen Wettbewerb ausgerichteten Kriterien zur Regelung der Pressekonzentration in diese Richtung.

Dieser wirtschaftsrechtliche Ansatz ist einem ausschließlich medienpolitischen vorzuziehen. Publizistische Meinungsvielfalt ist nach Meinung der Monopolkommission nur bei wirtschaftlicher Selbständigkeit von Medienunternehmen durchsetzbar. Es entspricht dieser Annahme, daß die Rechtsprechung die Auswirkungen eines Pressezusammenschlusses auf den publizistischen Wettbewerb nicht einer gesonderten Kontrolle unterwirft.

Die Gesetzgebungskompetenz der Länder auf dem Gebiet des Rundfunkwesens steht diesem Ansatz nicht entgegen. Die Regelung des unternehmerischen Wettbewerbs der Verleger im Verhältnis zum Rundfunk dient der Verhütung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Macht und gehört daher zur konkurrierenden Zuständigkeit des Bundes [7]).

21. Die Beteiligung von Verlagsunternehmen am privaten Rundfunk berührt den *Wettbewerb zwischen den Medien*, der die Meinungsvielfalt fördert und Voraussetzung intermedialer Kritik ist. Es ist höchstrichterlich anerkannt, daß auch die Ausschaltung des Substitutionswettbewerbs im Rahmen der Zusammenschlußkontrolle beachtlich ist [8]). Unter Anwendung kartellrechtlicher Kriterien hat die bisherige Entscheidungspraxis im Pressebereich die für die einzelnen Erzeugnisse relevanten sachlichen Märkte unter Berücksichtigung der Erscheinungszeit (Tages- und Wochenzeitungen) sowie der Vertriebsmethode (Abonnementspresse, Straßenverkaufszeitungen) ermittelt. Die geographische Marktabgrenzung ergab lokale, regionale und überregionale Märkte. Auf den hier großenteils bestehenden hohen Konzentrationsgrad wurde bereits hingewiesen. Damit sind die Voraussetzungen für eine Anwendung der Kriterien des GWB auf Konzentrationsvorgänge zwischen den Medienbereichen gegeben.

Untersagungsvoraussetzung ist die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung. Daraus folgt, daß *marktbeherrschende Verlagsunternehmen* der *Zugang* zum *Markt für Rundfunksendungen* jedenfalls dann zu versagen ist, wenn das Verbreitungsgebiet der Zeitung und der Sendebereich der Rundfunkstation zusammenfallen oder sich zumindest überschneiden. Ist dies nicht der Fall, d. h. handelt es sich um Zeitungsverlage mit lediglich lokal oder regional begrenzter Marktbeherrschung und einem Lokalsender in einer anderen Region, so wäre eine Untersagung nur aufgrund zusätz-

[7]) Vgl. „Springer/Elbe Wochenblatt" BGHZ 76, 55, 64 ff.
[8]) Vgl. „Erdgas Schwaben" BGHZ 73, 65.

licher Gründe, die für eine Verstärkung der Marktbeherrschung sprechen (z. B. überragende Finanzkraft, Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten, usw.) zu rechtfertigen. Bei der Beteiligung von konglomeraten Medienkonzernen wird zu berücksichtigen sein, daß sie häufig auf mehreren Märkten über marktbeherrschende Stellungen verfügen und erhebliche Finanzkraft besitzen.

22. Die Anwendung der Vorschriften des GWB über die Zusammenschlußkontrolle auf intermediale Zusammenschlüsse bedarf einer *Fortentwicklung des geltenden Rechts.* Wird ein Rundfunkunternehmen von einem Verlag übernommen oder erfolgt eine Beteiligung, so kann auf die Normen und Maßstäbe des GWB zurückgegriffen werden. Das gilt auch, wenn mehrere Verlagshäuser zu diesem Zweck ein Gemeinschaftsunternehmen gründen. Will ein Verlag jedoch selbständig ein Rundfunkprogramm ausstrahlen, so wird dieser Fall vom GWB nicht erfaßt. Es handelt sich um internes Wachstum und nicht um einen Unternehmenszusammenschluß. Die Monopolkommission schlägt deshalb vor, daß auch der Erwerb einer Sendelizenz als Zusammenschlußtatbestand im Rahmen der Fusionskontrolle zu behandeln ist. Die Monopolkommission schlägt deshalb vor, durch gesetzliche Fiktion zu bestimmen, daß auch diese Fälle unter die Zusammenschlußkontrolle des GWB fallen.

23. Zu beachten ist ferner, daß der Erwerb einer Lizenz durch *Verwaltungsakt* und nicht durch Rechtsgeschäft erfolgt. Auch insoweit kann das GWB grundsätzlich nicht eingreifen. Es müßte somit sichergestellt werden, daß die landesgesetzliche Erteilung einer Lizenz die kartellrechtliche Überprüfung nicht ausschließt. Die Lizenzvergabe sollte vorbehaltlich einer Beurteilung durch das Bundeskartellamt erfolgen und diesem gegenüber anzuzeigen sein. Für die Kriterien der Anzeigepflicht ist dann eine Überprüfung nicht erforderlich.

IV. Die wettbewerbspolitische Beurteilung der Werbung im Rundfunk

24. Die Zulassung privater Hörfunk- und Fernsehstationen wirft zwangsläufig die Frage nach deren *Finanzierung* auf. In der öffentlichen Diskussion wird überwiegend davon ausgegangen, daß diese durch den Erlös von Werbesendungen erfolgen werde. Als Vorbild dienen dabei in erster Linie die entsprechenden Regelungen in den USA und in Großbritannien.

Die Fortentwicklung in der Übertragungstechnik, insbesondere die zunehmende Übertragung von Hörfunk- und Fernsehprogrammen über Kabelnetze, machen jedoch auch eine Finanzierung durch die Rundfunkbenutzer möglich. In den USA findet gegenwärtig das sogenannte pay-TV zunehmend Verbreitung, bei dem die Fernsehteilnehmer entweder ganze Programme (sog. per-channel-pay-TV) oder einzelne Sendungen (sog. per-program-pay-TV) gegen Entgelt abonnieren.

25. Das Bundesverfassungsgericht hat ausdrücklich die Frage nach der Finanzierung privater Rundfunkveranstaltungen offengelassen. In der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts wird darauf hingewiesen, daß eine ausschließende Finanzierung durch Werbesendungen zu einer einseitigen Beeinflussung der öffentlichen Meinung durch die werbenden Firmen führt[9]). Die damit gestellte Frage nach der Regelungsbedürftigkeit der Finanzierung ist auch unter dem Gesichtspunkt zu erörtern, welche ordnungspolitische Bedeutung einem Rückgriff auf die Werbung zukäme.

26. Die Möglichkeit einer Finanzierung privater Hörfunk- und Fernsehprogramme durch Verkauf an die Konsumenten gewinnt auch in der Bundesrepublik zunehmend Beachtung. Auf diese Weise ließe es sich vermeiden, daß die Einführung privater Rundfunkstationen zu einer unerwünschten Ausweitung des kostenlosen Programmangebots und der Hörfunk- und Fernsehwerbung führt. Auf die nachteiligen Auswirkungen, die eine solche Entwicklung in kultureller, pädagogischer und psychologischer Hinsicht hätte, ist von sachverständiger Seite wiederholt hingewiesen worden. Die Monopolkommission macht auf diese Hinweise aufmerksam. Sie ist nicht kompetent, diese im einzelnen zu beurteilen und beschränkt sich deshalb im folgenden auf die Auswirkungen der Rundfunkwerbung auf die marktwirtschaftliche Ordnung.

1. Einflüsse auf die Programmvielfalt

27. Die Monopolkommission spricht sich für eine Zulassung privater Hörfunk- und Fernsehsender aus, um die *Programmvielfalt zu erhöhen* und damit die Versorgung der Bevölkerung zu verbessern. Sie ist der Auffassung, daß dieses Ziel am besten durch ein System des pay-TV zu erreichen ist, in dem die Rundfunk- und Fernsehteilnehmer, also die Konsumenten der Sendungen, die Herstellungskosten tragen. Durch Werbung finanzierte Rundfunkstationen sind nach bisheriger Erfahrung nicht geeignet, die Programmvielfalt wesentlich zu erhöhen.

28. Maßstab für die anzustrebende Versorgung mit wirtschaftlichen Gütern ist in einer marktwirtschaftlichen Ordnung grundsätzlich die kaufkräftige Nachfrage. Befriedigt werden sollen alle diejenigen Bedürfnisse, für deren Befriedigung der Konsument einen Preis zu zahlen bereit ist, der mindestens die Herstellungskosten deckt. Jede darüber hinausgehende und jede dahinter zurückbleibende Versorgung bewirkt eine ineffiziente Verwendung wirtschaftlicher Güter. Sie wäre deshalb nur durch überwiegende andere politische Ziele zu rechtfertigen. Dies gilt grundsätzlich für alle wirtschaftlichen Güter, mithin auch für Rundfunk- und Fernsehsendungen.

29. Es entspricht marktwirtschaftlichen Ordnungsprinzipien, daß auch Hörfunk- und Fernsehprogramme aus den Erlösen finanziert werden, die

[9]) BVerwGE 39, 159.

sich aus deren Verkauf an die Konsumenten erzielen lassen. Unter diesen Bedingungen wäre damit zu rechnen, daß miteinander konkurrierende private Rundfunkstationen ihr Programmangebot an den Wünschen der Konsumenten orientierten. Es würden vermutlich ausgesprochene Unterhaltungsprogramme neben solchen mit vorwiegend Sportsendungen, Nachrichtensendungen oder Spielfilmen angeboten werden. Die unterschiedlichen Herstellungskosten der einzelnen Programme würden zu unterschiedlichen Preisen führen. Entscheidend für die Preishöhe wäre aber in erster Linie die Zahl der Nachfrager nach einem bestimmten Programm. Da die Herstellungskosten einer Sendung unabhängig von der Zahl der Konsumenten sind, können populäre Programme mit hoher Nachfrage zu sehr viel niedrigeren Preisen angeboten werden als solche, die nur von einer Minderheit geschätzt und nachgefragt werden.

Der entscheidende Vorteil dieses Systems liegt darin, daß es vermutlich auch *Programme für besonders interessierte Minderheiten* hervorbringen würde. Zu denken ist dabei an anspruchsvolle Theater- und Musiksendungen, an wissenschaftliche oder fremdsprachige Sendungen oder solche, die bestimmte Hobbies zum Gegenstand haben. Soweit die Nachfrager bereit sind, für die sie interessierenden Programme kostendeckende Preise zu zahlen, ist mit einem entsprechenden Angebot privater Hörfunk- und Fernsehstationen zu rechnen.

30. Gerade diese qualitative Vielfalt des Programmangebots kann von einem *werbefinanzierten Rundfunk- und Fernsehsystem* nicht erwartet werden. Dies zeigen sowohl die Erfahrungen in den USA wie auch theoretische Überlegungen.

Beim werbefinanzierten System erfolgt die Steuerung des Programmangebots nach den Interessen der Werbeträger, eine möglichst große Zahl von kaufkräftigen Adressaten anzusprechen. Die Programmwünsche der Konsumenten werden also allenfalls indirekt berücksichtigt. Populäre Sendeprogramme mit hohen Einschaltquoten kommen auch bei diesem Finanzierungssystem auf ihre Kosten. Programmwünsche von Minderheiten könnten jedoch nur dann zum Zuge kommen, wenn bei ihnen ein besonders hoher Werbeerfolg zu erwarten wäre. Dies wäre vor allem bei Bevölkerungsgruppen mit überdurchschnittlich hohem Einkommen der Fall. Würden diese Gruppen spezifische Programmwünsche haben, die sich deutlich von denjenigen der Bezieher niedrigerer Einkommen unterschieden, so würden diese vermutlich auch in werbefinanzierten Programmen berücksichtigt werden. Die geringere Zahl der von dieser Werbung Angesprochenen würde durch deren höhere Kaufkraft möglicherweise kompensiert werden.

In der Realität sind diese Voraussetzungen jedoch kaum gegeben. Typische Programmwünsche von Beziehern hoher und solche von Beziehern niedriger Einkommen lassen sich nicht feststellen. Vielmehr finden sich Sport-, Film- und Opernfreunde ebenso in allen Einkommensgruppen wie Interessierte an Politik und Wissenschaft. Den werbefinanzierten Sendern bleibt deshalb keine andere Wahl, als mit möglichst populären Programmen *um die höchsten Einschaltquoten zu konkurrieren.* Programmwünsche von Minderheiten können in diesem System kaum Berücksichtigung finden.

31. Die Tatsache, daß über den Preis finanzierte Hörfunk- und Fernsehprogramme bisher nur geringe Verbreitung gefunden haben, hat in erster Linie technische Gründe. Im bisherigen *System drahtloser Übertragung* von Rundfunk- und Fernsehprogrammen bereitet es große Schwierigkeiten, Personen, die den geforderten Preis nicht zahlen, vom Empfang einzelner Sendungen oder Programme auszuschließen. Zur Finanzierung drahtloser Rundfunk- und Fernsehprogramme boten sich deshalb nur die beiden Wege an, die in der Realität beschritten wurden, nämlich

- — entweder ein öffentlich-rechtliches System mit einheitlichen Gebühren, die zum Empfang aller Programme und Sendungen berechtigen, oder
- — ein privatwirtschaftliches System, bei dem der Empfang kostenlos ist und das über den Verkauf von Sendezeiten an Werbeträger finanziert wird.

In der Bundesrepublik besteht gegenwärtig eine Mischung aus beiden Systemen.

Die Einrichtung des *Breitband-Kabelsystems* mit Übertragungsmöglichkeiten für Rundfunk- und Fernsehprogramme eröffnet einen Ausweg aus diesem Dilemma. Bei Kabelübertragung lassen sich ohne technische Schwierigkeiten die Empfangsmöglichkeiten für einzelne Programme und Sendungen von der Zahlung eines Preises abhängig machen. Damit wird es möglich, jeden beliebigen Programmwunsch zu erfüllen, soweit die dabei erzielbaren Verkaufserlöse die Herstellungskosten decken. Es bestehen keinerlei technische Schwierigkeiten mehr für eine unverfälschte marktwirtschaftliche Lösung, die die Zulassung privater Sender legitimiert.

2. Auswirkungen auf Produktmärkte

32. Für die vorgeschlagene Organisation des privaten Hörfunks und Fernsehens spricht jedoch nicht nur die zu erwartende größere Programmvielfalt. Hinzu kommen wettbewerbspolitische Gründe gegen die Werbung in Hörfunk und Fernsehen. Die Monopolkommission befürchtet von einer Intensivierung der Rundfunkwerbung vor allem

- — eine Verschlechterung der Markttransparenz für die Konsumenten und
- — eine weitere Förderung der Unternehmenskonzentration.

2.1 Beeinträchtigung der Markttransparenz

33. Grundsätzlich gehen von allen Formen der Werbung *informative und suggestive Wirkungen* aus:

- — Werbung *informiert* über das Angebot eines (vielleicht bisher nicht verfügbaren) Gutes, seine Ei-

genschaften und Verwendungsmöglichkeiten, über die Einkaufsmöglichkeiten und -bedingungen einschließlich des Preises. Werbung erhöht insoweit die Markttransparenz und trägt dazu bei, daß der Konsument eine rationale Kaufentscheidung aufgrund seiner Präferenzen trifft.

— Von Werbung gehen aber auch *suggestive* Wirkungen aus, die den Konsumenten emotional in seinen Kaufentscheidungen beeinflussen sollen. Bestimmte Waren erhalten dadurch assoziativ ein bestimmtes Image, das möglicherweise durch nachprüfbare Eigenschaften gar nicht gerechtfertigt werden kann. Insoweit werden die Präferenzen der Konsumenten unbewußt beeinflußt, dadurch die Markttransparenz verzerrt und eine rationale Kaufentscheidung erschwert.

34. Das Ausmaß der informativen und suggestiven Wirkungen ist bei den einzelnen Werbeträgern unterschiedlich.

Hörfunk- und Fernsehwerbung zeichnen sich durch einen geringen Informationsgehalt bei relativ starker suggestiver Wirkung aus. Hierfür sind eine Reihe typischer Eigenschaften dieser Medien ursächlich. Zu nennen sind insbesondere die kurze, vom Hörer bzw. Betrachter nicht zu beeinflussende Zeit der Einwirkung und die Beschränkung der schriftlichen und sprachlichen Mitteilung auf wenige Worte, die eine detaillierte Information ausschließen. Die starken akustischen (Musik) und beim Fernsehen auch visuellen (Farbe, Bewegung) Reize sind dagegen bewußt auf eine gefühlsmäßige Beeinflussung des potentiellen Konsumenten ausgerichtet. Auch die Wahl des Zeitpunkts, insbesondere unmittelbar vor Nachrichtensendungen, erschwert es dem Adressaten bewußt, die Werbesendungen zu vermeiden.

Mehr als bei anderen Werbeträgern ist der Adressat ohne eigene Initiative und häufig sogar gegen seinen Willen einer gefühlsmäßigen Beeinflussung ausgesetzt. Hörfunk- und Fernsehwerbung erhöht daher die Markttransparenz kaum, sondern sie verzerrt sie eher. Sie hilft dem Konsumenten nicht, rationale Kaufentscheidungen zu treffen, sondern ist geeignet, ihn zu manipulieren. Sie ist deshalb aus grundsätzlichen ordnungspolitischen Gründen abzulehnen.

2.2 Wirkungen auf die Unternehmenskonzentration

35. Die Auswirkungen der Werbung auf den *Märkten derjenigen Produkte, für die geworben wird,* bilden einen bevorzugten Untersuchungsgegenstand der Wettbewerbstheorie. Für die USA liegt inzwischen eine Reihe empirischer Forschungsarbeiten vor, die jedoch in ihren Ergebnissen nicht alle übereinstimmen.

In einer bahnbrechenden Untersuchung in den 50er Jahren wurde für 20 amerikanische Industriezweige die Höhe der Marktzutrittsschranken und deren wichtigste Ursachen untersucht. Der Verfasser kam zu dem Ergebnis, daß die durch massive Werbung erzeugte Konsumentenpräferenz für einzelne Markenartikel sich als das wichtigste Hindernis für Außenseiter erwies, mit neuen Produkten in den Markt einzudringen. In ihrer Bedeutung für die Marktschranken und damit indirekt auch für die Unternehmenskonzentration rangierte die Werbung noch vor Massenproduktionsvorteilen und absoluten Kostenvorteilen, beispielsweise aufgrund von Patenten.

Später wiesen andere Autoren darauf hin, daß Werbekampagnen häufig auch zur Einführung neuer Produkte und zum Marktzutritt neuer Anbieter führen würden. Sie würden in diesen Fällen also zu einer Intensivierung des Wettbewerbs beitragen und nicht zu seiner Beschränkung. Die Frage, welche dieser beiden möglichen Wirkungen der Werbung in der Realität überwiegt, ist gegenwärtig noch umstritten.

36. Unabhängig davon, ob sie zur Verteidigung etablierter Marktpositionen eingesetzt werden oder zum Neueintritt in einen Markt, erfordern viele Werbemedien jedoch einen hohen finanziellen Aufwand, um überhaupt wirksam zu sein. In vielen Fällen steigt ihre Wirksamkeit darüber hinaus mit zunehmendem Mitteleinsatz überproportional. Dies gilt insbesondere für die Hörfunk- und Fernsehwerbung und zwar um so mehr, je größer das betreffende Sendegebiet ist. Diese Form der Werbung schafft somit *zusätzliche Wettbewerbspotentiale für Großunternehmen* mit weiten Absatzgebieten gegenüber kleineren, lokalen Konkurrenten. Von der Möglichkeit, sich mit Hilfe der Werbung den Zutritt zu einem oligopolistischen Markt zu erkämpfen, kann in erster Linie das diversifizierende Großunternehmen Gebrauch machen.

Die Monopolkommission hält daher eine weitere Verstärkung der Hörfunk- und Fernsehwerbung *auch aus wettbewerbspolitischen Gründen* für unerwünscht. Sie würde es im Gegenteil begrüßen, wenn auch die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten ihre Werbesendungen einschränken und möglichst ganz einstellen würden.

3. Verfassungsrechtliche Erwägungen

37. Die Monopolkommission verkennt nicht, daß gegen ein gesetzliches Werbeverbot für private Rundfunkträger verfassungsrechtliche Bedenken bestehen können. Sie bedürfen eingehender Prüfung. In Betracht kommt eine Beeinträchtigung des Grundrechts der Rundfunkfreiheit. Dabei ist jedoch zu beachten, daß die für die Beschränkung der Werbung vorgetragenen Gründe auch Grundrechtsschranken in Form eines allgemeinen Gesetzes rechtfertigen könnten. Ein umfassendes Verbot der Werbung für private Rundfunksender würde zur Frage nach der Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes führen, soweit die öffentlich-rechtlichen Anstalten weiterhin Werbesendungen veranstalten. Auch

hier könnten die mit dem Verbot verfolgten Zielsetzungen legitimierend wirken.

Die Monopolkommission geht davon aus, daß das Grundgesetz die Rundfunkwerbung zumindest so weit einschränken läßt, daß sie die Maßgeblichkeit der ordnungspolitisch erwünschten Finanzierung durch die Rundfunkteilnehmer nicht berühren kann. Verbot oder Begrenzung der Werbung haben durch den zuständigen Gesetzgeber zu erfolgen. Soweit eine Kompetenz des Bundes nicht zur Verfügung steht, ist auf andere Weise — etwa durch Vertrag zwischen den Ländern — die Einheitlichkeit der Regelung sicherzustellen.

E. Kantzenbach **D. Fertsch-Röver** **A.-R. Iber-Schade** **U. Immenga** **J. Murawski**

Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei, 5300 Bonn
Alleinvertrieb: Verlag Dr. Hans Heger, Postfach 20 08 21, Herderstraße 56, 5300 Bonn 2, Telefon (02 28) 36 35 51
ISSN 0722-8333